

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

**Efectos de la integración de España en la CEE sobre las
exportaciones iberoamericanas**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Vicente Donoso Donoso

DIRECTOR:

Juan Muñoz García

Madrid, 2015

EFECTOS DE LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LA CEE
SOBRE LAS EXPORTACIONES IBEROAMERICANAS

(Tesis Doctoral)

Presentada por Vicente Donoso Donoso

Director: Prof. Dr. Juan Muñoz García

Ponente : Prof. Dr. José Luis García Delgado

Facultad de Ciencias Económicas y Empresarial
es

Universidad Complutense

Madrid, Noviembre de 1982

SUMARIO

	<u>Página</u>
INTRODUCCION GENERAL	1
1.- Objeto y enfoque del Estudio	2
2.- Uniones Aduaneras: Consideraciones teó- ricas	8
3.- Uniones Aduaneras: Mediciones empíricas	50
3.1.- Estimaciones referidas a la CEE .	51
3.2.- Mediciones referidas al comercio de Iberoamérica-España	95
4.- Líneas de orientación del trabajo	131
 CAPITULO I: EFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE EL CONJUNTO DE LAS EXPORTACIONES DE IBEROAMERICA A ESPAÑA	 139
1.- Contenido del Capítulo	140
2.- Método de elaboración	141
3.- Las relaciones comerciales de España - con Iberoamérica	153
4.- Efectos del cambio arancelario sobre el conjunto de las exportaciones iberoame- ricanas a España	165
4.1.- La extensión del efecto arancela- rio	165
4.2.- La intensidad del efecto arancela rio	170
5.- Efectos de la adopción de la política - comercial autónoma	178
5.1.- Régimen comercial en la CEE y en España	180
5.2.- Sistemas de protección variable - en la CEE y en España	186
5.3.- Otras formas no arancelarias de - protección	193

5.4.- Efectos globales del cambio en el régimen comercial y en los sistemas de protección variable	197
5.5.- Efectos sobre las posibles pérdidas	204
5.6.- Efectos sobre las posibles ganancias	206
5.7.- Efectos sobre el comercio no afectado por el cambio arancelario ..	209
6.- Efectos de la adopción de la política comercial convencional	213
6.1.- Los acuerdos de Lomé	218
6.2.- Acuerdos con los países mediterráneos	224
6.3.- Acuerdos con Iberoamérica	230
6.4.- La política comercial convencional y las exportaciones iberoamericanas	232
6.5.- Cuantificación de los efectos de la competencia sobre las exportaciones iberoamericanas a España .	238
7.- Las exportaciones iberoamericanas y el sistema de preferencias generalizadas .	247
7.1.- El sistema de preferencias generalizadas de la Comunidad	247
7.2.- Efectos del SPG sobre las exportaciones iberoamericanas a España .	253
 CAPITULO II: EFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE LOS PRODUCTOS MAS IMPORTANTES DE LA EXPORTACION DE IBEROAMERICA A ESPAÑA.....	 260
1.- Contenido del Capítulo y método de elaboración	261

2.- Efectos del cambio arancelario	265
3.- Consideraciones sobre los productos más importantes	268
3.1. - Carnes de bovino	268
3.2. - Productos del mar	280
3.3. - Garbanzos	297
3.4. - El Café	299
3.5. - Cereales	309
3.6. - Productos oleaginosos vegetales.	316
3.7. - El Azúcar	328
3.8. - Cacao	334
3.9. - Tabaco	339
3.10.- Minerales y metales: Cobre y hie rro	346
3.11.- El Petróleo	356
3.12.- Amoníaco licuado y etileno	366
3.13.- Lanas	368
3.14.- Algodón	371

CAPITULO III: EFECTOS DE LA INTEGRACION SO-
BRE LAS EXPORTACIONES DE IBE-
ROAMERICA A LA COMUNIDAD 380

1.- Contenido del Capítulo y método de ela- boración	381
2.- Las relaciones económicas entre Ibero- américa y la CEE	384
2.1. - Historia de las relaciones Ibero- américa-CEE	384
2.2. - Los intercambios comerciales de Iberoamérica con la CEE	391
2.3. - El diálogo renovado	400
3.- Efectos de la competencia española so- bre las exportaciones iberoamericanas - al mercado de la Comunidad	404

3.1. - Rasgos generales de las exportaciones de España e Iberoamérica a la CEE	405
3.2. - Delimitación del área de competencia España-Iberoamérica	406
3.3. - Cuantificación de los efectos de la competencia	408
CAPITULO IV: DISTRIBUCION POR PAISES IBEROAMERICANOS DE LOS EFECTOS DE LA INTEGRACION	
1.- Contenido del Capítulo y método de elaboración	418
2.- Efectos de la integración por países ..	419
2.1. - Argentina	421
2.2. - Bolivia	424
2.3. - Brasil	425
2.4. - Colombia	428
2.5. - Costa Rica	430
2.6. - Cuba	431
2.7. - Chile	432
2.8. - Ecuador	434
2.9. - El Salvador	435
2.10.- Guatemala	436
2.11.- Honduras	438
2.12.- México	439
2.13.- Nicaragua	441
2.14.- Panamá	442
2.15.- Paraguay	444
2.16.- Perú	445
2.17.- República Dominicana	446
2.18.- Uruguay	447
2.19.- Venezuela	449

	<u>Página</u>
CONCLUSIONES	451
BIBLIOGRAFIA CITADA	469
APENDICE I	478
APENDICE II	501
APENDICE III	515

INTRODUCCION GENERAL

1. OBJETO Y ENFOQUE DEL ESTUDIO

En una economía de lazos tan plurales y complejos como la actual, cualquier perturbación del equilibrio de las relaciones provocará inevitablemente una alteración de mayor o menor intensidad en diversos puntos del espacio económico. Así, - un hecho con suficiente entidad, que venga a modificar las corrientes comerciales exteriores de un país, no sólo afectará a éste, sino también a otros países del escenario internacional.

Un hecho de esta naturaleza lo constituye sin duda la previsible entrada de España en la Comunidad Económica Europea. Es cierto que la adhesión de España a la CEE repercutirá de forma más intensa en las dos áreas económicas directamente concernidas; pero no lo es menos que contribuirá a remodelar los cauces por donde ha discurrido hasta ahora una parte significativa del comercio exterior español.

Dejando para más adelante la exposición de las relaciones de España con Iberoamérica, interesa resaltar aquí:

- 1º) Que debido a la naturaleza de los productos de exportación iberoamericanos se puede esperar con un alto grado de probabilidad que su comercio se vea alterado por la entrada de España en la CEE.
- 2º) Que dado que Iberoamerica se ha convertido en la región -

en desarrollo más importante para el abastecimiento español -si se exceptúan las compras de petróleo- el comercio afectado puede alcanzar un volumen apreciable.

Implícitos en las consideraciones anteriores van el tema que se quiere abordar en el presente trabajo así como su importancia. Formulado escuetamente, se trata de examinar en qué medida la adhesión de España a la CEE alterará directamente la corriente exportadora iberoamericana que se dirige a España, e indirectamente aquella que tiene por destino la CEE.

El estudio se divide en una Introducción General, cuatro Capítulos, Conclusiones y Apendices. La Introducción General contiene las líneas de orientación del trabajo a partir de una exposición sintética de las reflexiones teóricas y de los estudios empíricos en torno al tema de las uniones aduaneras. Los dos primeros capítulos se dedican a estudiar los efectos de la entrada de España en la CEE sobre el conjunto de las importaciones españolas provenientes de Iberoamérica (Capítulo 1º) y sobre los productos más importantes de dichas importaciones (Capítulo 2º). El Capítulo 3º se dedica a los efectos sobre el comercio de exportación de Iberoamérica a la Comunidad. Y en el Capítulo 4º se ofrece una síntesis de los efectos por países iberoamericanos. El texto se cierra con unas Conclusiones que recogen los puntos más sobresalientes resultantes de la investigación. En los Apendices se ofrece aquella información, necesaria para una adecuada comprensión del texto, que por su natura-

leza o extensión no ha sido incorporada al mismo.

Dado que las pautas metodológicas seguidas en la elaboración se incorporan con detalle en los lugares correspondientes, nos limitaremos aquí a exponer el enfoque más general.

Realizada en el marco de un Departamento de Estructura Económica, la investigación se concibe como un trabajo de -- economía aplicada. Es decir, no trata de establecer relaciones abstractas generalizables a una cierta clase de objetos -cometido propio de la teoría- sino de conocer una parcela concreta de la realidad a través de diversos procedimientos, tales como la recogida de información, la descripción, la cuantificación y la interpretación de los datos del fenómeno analizado. Este enfoque -por lo demás obvio en un estudio aplicado- no excluye en modo alguno el recurso a la teoría, aunque sí modifica el puesto que ella ocupa en la investigación. En este punto son posibles y legítimas diversas alternativas. Se podría, por ejemplo, construir un modelo, sobre la base de la Teoría de las Uniones Aduaneras de Viner o Meade, y examinar en qué medida se ajusta a la realidad. O bien, se podría acotar un cierto fenómeno e interpretarlo en función de un modelo teórico. O, incluso, la investigación podría permanecer en el campo de lo abstracto estableciendo una discusión en torno a los diversos modelos y teorías del comercio internacional y de las uniones aduaneras, para después concluir con un modelo propio o con un pronunciamiento sobre cuál parece el más ajustado y explicativo de la reali-

dad. Estos y otros enfoques son válidos e incluso fecundos en el tema que nos ocupa.

Si en el presente trabajo se ha seguido otra vía ha sido por el peso de, al menos, tres razones:

- 1ª) Por parecernos más congruente con la disciplina de Estructura Económica el realizar un trabajo según las orientaciones y pautas más comunes en economía aplicada.
- 2ª) Por un deseo de acentuar el carácter intrínseco de las relaciones entre teoría y realidad que nos distancie tanto del racionalismo como del empirismo, si se nos permite estereotipar en ambas corrientes los polos extremos de toda una gama de posiciones que establecen una relación simplemente extrínseca entre los conceptos y los fenómenos que se quieren explicar. Ninguna de estas posiciones es satisfactoria. Porque, o bien la realidad se conforma -y se deforma- según unos esquemas ideales preconcebidos; o bien, la teoría se reduce a simple combinación de datos sensibles sin ulterior función cognoscitiva.
- 3ª) Por un argumento de autoridad. Dice J. Viner, entre otros, que las preguntas fundamentales sobre los efectos de una unión aduanera no pueden responderse a priori y que las respuestas correctas dependerán precisamente de cómo opere la unión en la práctica. Todo lo que el análisis a --

priori puede hacer es demostrar, dentro de ciertos límites, cómo la unión aduanera deberá funcionar si quiere - obtener un tipo específico de consecuencias (1)

En resumen, se trata de hacer justicia al conocido - aforismo kantiano de que "los conceptos sin intuición (sensible) son vacíos y la intuición (sensible) sin los conceptos es ciega". Teoría y realidad se necesitan mutuamente si se quiere -- llegar a obtener conocimiento. Y se necesitan en simultaneidad. El acto mismo de parcelar la realidad y de elegir un fragmento de ella para someterla a estudio está ya guiado por una cierta teoría (o teorías) que ayudan a dilucidar la importancia del - tema y los datos y preguntas relevantes para su comprensión.- La teoría no aparece pues, de modo extrínseco, sólo al principio -en cuanto modelo a contrastar- o al final, como cúpula de un proceso de análisis puramente empírico. Y, a la inversa, la empiria no cumple sólo la función de contrastar una proposición al término de un proceso de elaboración teórica, sino que acompaña a este proceso orientándolo e indicando las lagunas, los eslabones oscuros, las explicaciones insuficientes, etc., e incluso imponiendo el cambio a otro modelo teórico cuando las situaciones concretas son diferentes.

Viniendo al trabajo concreto, la elección como tema relevante de los efectos de la integración de España en la CEE sobre el comercio iberoamericano se ha hecho guiado por la li-

(1) Véase J. VINER (1950), The Customs Union Issue, p. 43

teratura teórica y empírica que se ha ocupado de este tema y -
otros similares. Apoyado en ella se han planteado también las
cuestiones importantes así como los posibles caminos para su -
tratamiento, descripción y cuantificación. El rápido recorrido
por ella -que figura como apartados 2 y 3 de esta Introducción
General- cumple un papel heurístico, sin pretensiones de exhaust
tividad, más que hermenéutico, en cuanto no pretende establecer
un modelo y sentar las bases de su ulterior contrastación con
los hechos, sino más bien descubrir y señalar el sendero por -
el que debe discurrir el estudio. Esta decisión viene aconsejad
da, además de por la limitación de las propias fuerzas -un --
examen a fondo de las teorías de las uniones aduaneras y sus -
relaciones con el comercio internacional es tarea para más de
una tesis doctoral- por el deseo de abordar, desde un enfoque
aplicado, un problema que tiene evidentes implicaciones práctic
as para el futuro de las relaciones hispano-iberoamericanas e
intentar ofrecer sugerencias para su mejor solución.

2. UNIONES ADUANERAS: CONSIDERACIONES TEORICAS

Analizar los efectos de una Unión Aduanera sobre terceros países (en nuestro caso, de la CEE ampliada con España, - sobre Iberoamérica) no es un intento que parta de cero ni empírica ni teóricamente. Es cierto, como señala Viner (2), que los efectos de una Unión dependen, en última instancia, de cómo opere en la práctica, y que el análisis a priori es limitado en sus conclusiones ya que una Unión en sí no es necesariamente ni buena ni mala. Pero también lo es que, tanto la investigación teórica como la empírica, han establecido un conjunto de conocimientos que no se pueden ignorar y que constituyen el acervo de los economistas posteriores. Téngase la idea que se tenga del progreso científico -bien sea la de un saber acumulativo, bien sea la de un saber discontinuo que se reestructura por sucesivas revoluciones paradigmáticas- parece incuestionable que el privilegio de los estudiosos posteriores consiste en servirse de aquello que ha sido trabajado por quienes le han precedido. Incluso un trabajo como el que se presenta -cuya orientación es fundamentalmente práctica y aplicada- sólo puede llevarse a cabo en la medida en que también se aprovecha de la problemática, las preguntas, las respuestas y hasta los fracasos de investigadores anteriores. El sesgo aplicado impone ciertamente -por imperativos de la limitación personal- una restricción en la profundidad y extensión de la encuesta histórica, pero no exime de poner de relieve los hitos más relevantes en el camino que son, -

(2) VINER (1950) p.p. 43 y 52

00003

al mismo tiempo, indicadores útiles e indispensables para concebir y orientar el propio trabajo.

En el tema que nos ocupa -quizás con más claridad que en otros- resulta difícil desgajar un planteamiento completo -- del problema que suscite la aquiescencia de todos los especialistas. La multiplicidad de enfoques posibles -a tenor de los - objetivos perseguidos, los presupuestos que se pueden barajar y la complejidad de las situaciones que se quieren analizar- es - un obstáculo casi insalvable en el camino de la ansiada convergencia de teorías que parece ser el ideal de toda ciencia. Lo - que no debe interpretarse necesariamente como signo de debilidad o inadecuación de los diversos planteamientos, sino más -- bien como muestra de flexibilidad teórica que busca acoplarse a lo plural y cambiante de las situaciones que se reflejan en los presupuestos de partida.

En nuestro caso, sin embargo, esta divergencia teórica de que se ha hablado, resulta corregida y suavizada por la - función eminentemente orientativa que se le atribuye al breve recorrido histórico. En efecto, su cometido no es armonizar los diversos enfoques -prescindiendo de o englobando las divergencias- sino cumplir la función heurística de descubrir y resaltar aquellos puntos que son útiles para llevar a mejor puerto - el estudio aplicado.

2.1. Cuando en 1950 el profesor J. Viner publica su obra pio-

00010

nera The Customs Union Issue, la humanidad ya tenía una amplia experiencia -más o menos afortunada- en la materia. Sólo en la época moderna la lista de convenciones, tratados y acuerdos -- desde la Zollverein alemana de comienzos del Siglo XIX hasta -- la Carta de la Habana de marzo de 1948- ocupan numerosas páginas (3). Y justamente en 1950 se producía la "declaración Schumann", entonces ministro francés de Asuntos Exteriores, que daba impulso firme a la constitución de la CECA, y con ello los primeros pasos en el camino de la CEE (4). Sin embargo, la -- teoría manifestaba un cierto retraso con respecto a los hechos ya que, mientras se producían experiencias históricas sobre -- acuerdos y uniones aduaneras, la reflexión de los economistas seguía abordando la cuestión en el conjunto de la polémica librecambio-protección (5).

De modo que la obra de Viner es pionera en el sentido de que por primera vez se acomete la reflexión teórica sobre las uniones aduaneras en cuanto tema específico, desgajado del "corpus" más amplio de las teorías del comercio internacional. Lo que no significa que se prescinda de los postulados de dichas teorías, sino que se procura adaptarlos al tema concreto de las Uniones Aduaneras, sin dejarse envolver por la polémica más amplia y compleja en torno al librecambio o protección y sus posibles efectos.

(3) Veáanse en VINER (1950), pp. 141-169

(4) TAMAMES (1982), El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana, véase una breve síntesis en el capítulo 1º de los antecedentes que llevan a la CEE.

(5) "El problema de la Unión Aduanera, está enredado en el conjunto del tema librecambio-protección y aún no ha sido suficientemente desenredado". VINER (1950) p. 41.

La obra de Viner puede considerarse también pionera - en otro sentido diferente. En palabras del propio autor: "La literatura sobre las Uniones Aduaneras en general -ya sea escrita por economistas o no economistas, librecambistas o proteccionistas- es casi universalmente favorable a ellas, y únicamente -- aquí o allá puede encontrarse alguna nota escéptica, usualmente de un economista con tendencias librecambistas" (6). Las conclusiones de Viner serán más matizadas y menos optimistas. Para él el resultado final va a depender de la suma algebraica de los - efectos de creación/desviación de comercio que la Unión provoca. Y estos efectos dependen, a su vez, del modo concreto como cada Unión funciona en la práctica, por lo que en definitiva Viner - limita el alcance predictivo del análisis a priori a algunas -- proposiciones generales con validez dentro de ciertos supuestos y remite el juicio último sobre cada Unión a los resultados obtenidos mediante el análisis empírico.

Parte Viner de una definición de Unión Aduanera que - abarca las siguientes notas (7):

- 1.- Completa eliminación de tarifas entre los estados miembros
- 2.- Establecimiento de una tarifa común para las importaciones de fuera de la Unión.
- 3.- Reparto de los ingresos aduaneros entre los estados miembros de acuerdo con una fórmula pactada.

(6) IBIDEM, p. 41
(7) IBIDEM, p. 5

El análisis teórico se dirigirá a encontrar respuestas a las siguientes cuestiones: en la medida en que el establecimiento de la Unión Aduanera produce un cambio en la localización de los bienes comprados ¿es el cambio neto hacia una fuente de abastecimiento más barata o más cara en términos monetarios, (excluyendo los derechos arancelarios) -a) Para cada uno de los miembros de la Unión por separado; -b) Para los miembros de la Unión tomados en conjunto; -c) Para el mundo exterior a la Unión; -d) Para el mundo en su conjunto? (8).

Subyace a estas preguntas la idea de que el librecomercio significará un desplazamiento de las compras a fuentes más baratas y por tanto aumentará el bienestar de la colectividad; es decir, la presunción de que el librecambio se asocia -- con un mayor bienestar que el proteccionismo, lo que revela el trasfondo clásico de la concepción de Viner como ha sido puesto de relieve por más de un autor (9).

El modelo de Viner es de base ricardiana y trata de -- analizar los efectos sobre el bienestar provocados por una -- Unión Aduanera en la medida en que esta desplaza las compras y, consecuentemente, afecta a la localización de los recursos productivos. Para este análisis se basa en algunas simplificaciones, que han sido objeto de crítica posterior, entre las que cabe destacar, por el lado de la demanda, una proporción fija en

(8) IBIDEM, p.42

(9) MEADE (1955), p. 93; KRAUS (1972), p. 413

en el consumo de los bienes; y, por el lado de la oferta, el su puesto de costes constantes en la producción.

Se discute si estos supuestos, expresados de modo tan esquemático, reflejan fielmente el pensamiento de Viner, o si - por el contrario, el propio Viner, consciente de la rigidez que entrañaban, deja abierta la posibilidad, al menos implícita, de considerar variaciones en la demanda y en los costes como efectos de la Unión (10).

Establecidos los objetivos del estudio, el modelo y - los presupuestos simplificadores, Viner formula los dos conceptos claves para analizar los efectos de una Unión Aduanera:

-
- (10) M.B. KRAUSS cita una carta a Corden en la que Viner afirma "Yo no he supuesto explícitamente o por una implicación -- consciente que las mercancías fueran consumidas en proporciones fijas, no afectadas por los cambios en los precios relativos provocados por la unión aduanera". Trás citar la carta de Viner, Krauss continua: "Después de una cuidadosa relectura del capítulo 4º de Viner, no he podido encontrar ninguna indicación que permita semejante ligazón de los -- efectos consumo con los efectos producción. Según esto, he adoptado la interpretación tradicional que mantiene que Viner prescindió de los efectos consumo, que es otra forma -- de decir que supuso proporciones fijas en el consumo" Cfr. KRAUSS (1972), p. 414, nota 1.

En sentido contrario Cfr. TOVIAS (1977), p.114: "En estos últimos tiempos ha surgido una gran discusión alrededor de la cuestión de saber exactamente lo que dijo y lo que no - dijo Viner (...). El debate se ha prolongado aún recientemente. M. Michaely ha intentado darlo por terminado, haciendo exégesis de textos originales. Concluye que Viner, desde luego, no dijo nada de lo que Meade y Lipsey querían -- atribuirle, y que incluso alguna vez intuyó en sus textos algún efecto sobre el consumo, que consideraba de todas -- formas de poca importancia en la práctica.

- creación de comercio
- desviación de comercio.

Ambos conceptos están elaborados sobre un trasfondo doctrinal que, sin duda, Viner comparte con los economistas clásicos: el movimiento hacia el librecomercio es un movimiento hacia el incremento del bienestar en la sociedad. En esto, no hay innovación. La novedad de Viner comienza al admitir que una Unión Aduanera, no obstante ser en principio un movimiento hacia el librecambio, puede generar efectos negativos sobre el comercio, o dicho de otra manera, puede ser simultáneamente un movimiento hacia un mayor proteccionismo. Esto es así por el carácter necesariamente parcial de una Unión, en la que el librecambio se establece entre un número limitado de miembros, en tanto que para los no-miembros siguen vigentes los aranceles. De aquí que una Unión pueda producir, al mismo tiempo, dos tipos de efectos contrapuestos de cuya suma algebraica dependerá el que su resultado final sea una ganancia de librecambio, y por tanto de bienestar, o su contrario. Por eso se ha escrito con acierto que: "La posición de Viner suponía ya una crítica a las simples posiciones anteriores -basadas en la tradición oral más que en la escrita- que, al conjuro de la bondad del librecambio, afirmaban los efectos beneficiosos de la Unión Aduanera que suponía instaurar el librecambio a escala regional" (11).

(11) LERENA Y VIÑUELA (1974) p. 70

La diferencia específica para los países miembros antes y después de la Unión es de tipo arancelario. Por tanto es el efecto de la diversa estructura arancelaria sobre el comercio lo que el análisis deberá considerar. Para ello Viner reduce los derechos a sólo dos tipos: (12)

- a) derechos nominales, que son aquellos que, por diversas razones, no tienen ningún efecto sobre las importaciones, -- aunque puedan tener otro tipo de efectos (protección de monopolios o de políticas gubernamentales de precio por ejemplo)
- b) derechos protectores efectivos, que son aquellos que tienen efecto sobre las importaciones, no solo por encarecerlas sino, sobre todo, por desviar consumo de los productos de importación a los domésticos.

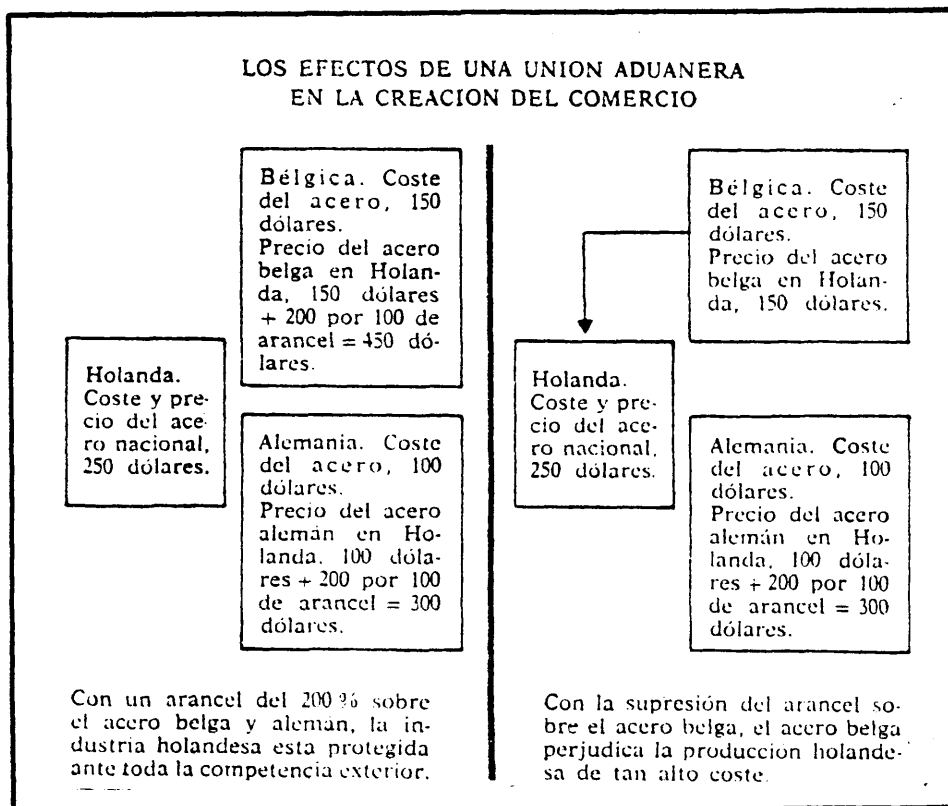
Para el análisis, solo es relevante el segundo tipo, considerado además en su forma de derecho ad valorem. Otras formas de derechos (específicos, mixtos, etc.) no alteran el análisis en la medida en que son fácilmente reducibles a derechos ad valorem.

Sentadas estas premisas, Viner entiende por creación de comercio aquel movimiento --provocado por el establecimiento

de una Unión Aduanera- que desplaza las compras de un país desde una fuente de producción más cara a otra más barata. Y por desviación de comercio , el desplazamiento de las compras de un país desde una fuente de producción más barata a otra más cara. Bien entendido que de los costes monetarios del producto se excluyen los derechos arancelarios.

El Gráfico I ilustra bien un caso hipotético de creación de comercio entre Holanda y Bélgica, referido al acero. A la izquierda se representa la situación de partida con un derecho protector para el acero holandés del 200 por 100 frente al acero belga y alemán. En esta situación, los consumidores holandeses de acero comprarán el producto en la propia Holanda, ya que, aunque su producción es la de más alto coste, el derecho arancelario la protege de la competencia externa. A la derecha del mismo gráfico se resume la situación que se produce una vez que Bélgica y Holanda han suprimido mutuamente los derechos sobre el acero a consecuencia de la Unión Aduanera entre ambos países. En este caso, la demanda holandesa se desplaza del producto nacional al belga, puesto que el acero belga se vende ahora a un coste inferior al holandés. Es decir, el consumo holandés se ha desplazado de una fuente de producción relativamente más cara a otra más barata, ha habido creación de comercio, incremento del librecambio entre ambos países y aumento del bienestar social a consecuencia del establecimiento de la Unión Aduanera.

GRAFICO I



(Tomado de J.E. Meade, Teoría de las Uniones Aduaneras, p, 38)

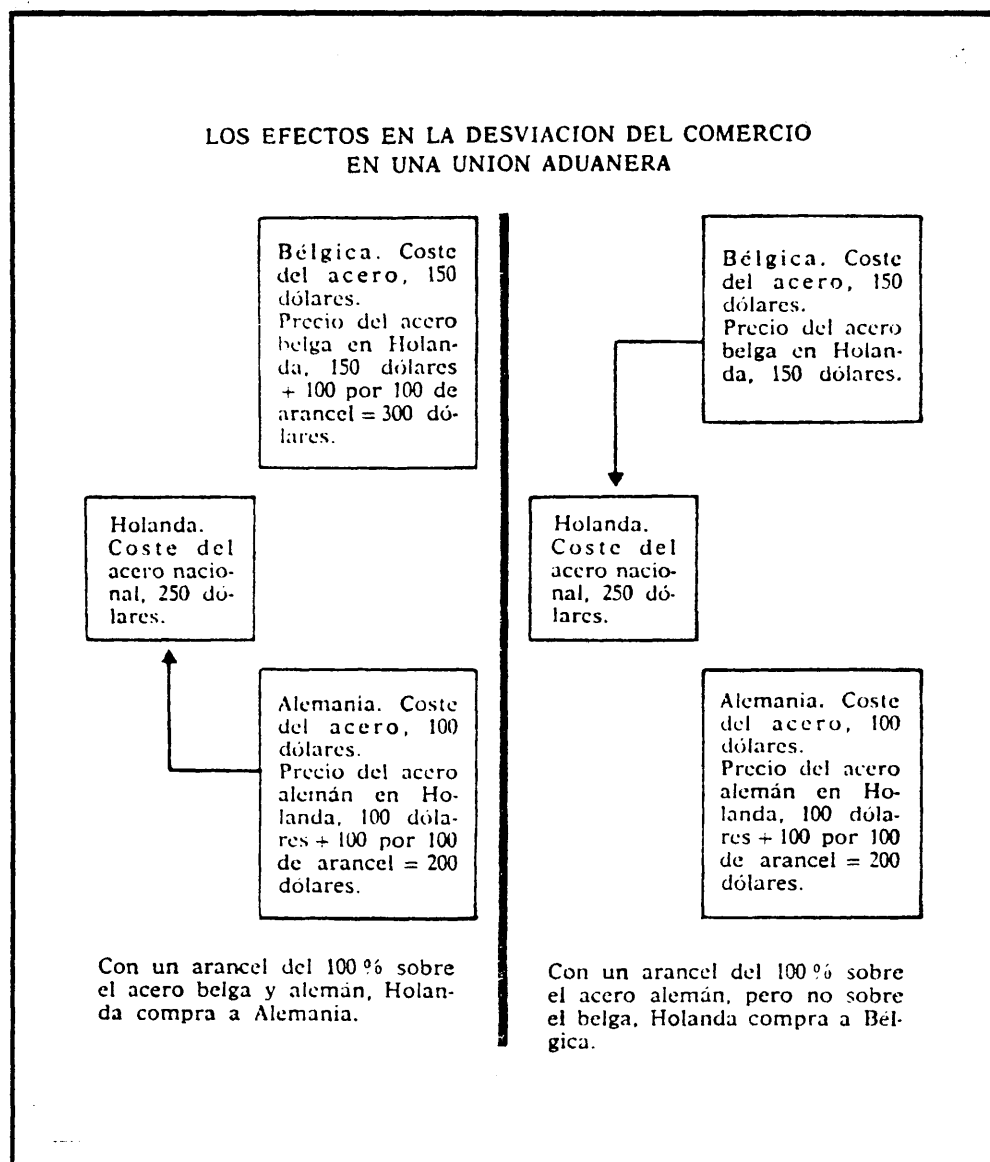
El caso contrario se ilustra en el Gráfico II. Con unos costes de producción del acero, en los tres países, iguales que en el ejemplo anterior, Holanda establece un arancel del 100 por 100 sobre el producto. En esta situación es rentable para el consumidor pagar los derechos e importar el producto de Alemania pues sigue siendo de menor coste que el que se produce en Holanda. Si, debido a una Unión Aduanera, Holanda suprime los derechos sobre el acero belga, pero no sobre el alemán, Bélgica podrá colocar su producto en el mercado holandés a un precio inferior al alemán que debe satisfacer derechos. El consumo holandés se desplaza, pues, de una fuente de producción más barata (Alemania) a otra más cara (Bélgica), produciéndose "desviación de comercio", incremento del proteccionismo, disminución de la eficiencia en la asignación de recursos y caída del bienestar social a consecuencia de la Unión.

Del análisis anterior se desprende que:

- 1º) Bajo el supuesto de ceteris paribus, la creación o desviación de comercio depende sólo del nivel de la tarifa arancelaria previa a la Unión. Esto confirma la tesis de Viner acerca de la imposibilidad del análisis a priori para establecer los efectos de una Unión Aduanera concreta. "Juicios fidedignos (...), como es obvio, no pueden hacerse para las Uniones Aduaneras en general y en abstracto, sino que deben limitarse a proyectos particulares y basarse en estudios económicos lo suficiente -

GRAFICO II

LOS EFECTOS EN LA DESVIACION DEL COMERCIO EN UNA UNION ADUANERA



(Tomado de J.E. Meade, Teoría de las Uniones Aduaneras, p. 34)

mente completos como para justificar razonablemente estimaciones fiables sobre el peso que debe concederse en circunstancias concretas a los respectivos elementos del problema" (13).

- 2º) En los ejemplos aducidos queda claro que la ganancia de bienestar sería positiva en ambos casos y, al mismo tiempo, máxima, si el comercio se realizara con Alemania, es decir, si hubiera libertad absoluta de comercio. Al faltar esta condición, que equivale a decir que no se cumplen las condiciones de existencia de un óptimo de Pareto, el análisis de Viner se convierte -y es este uno de sus méritos principales así como una innovación respecto a los análisis precedentes- en una aplicación de la teoría del second best. A este respecto, escribe Lipsey: "Este análisis es un ejemplo de lo que Lancaster y yo hemos llamado la teoría general del "second best". Si es imposible satisfacer todas las condiciones del óptimo (en este caso - hacer todos los precios relativos iguales a las relaciones de transformación en la producción), un cambio que resulte en el cumplimiento de alguna de las condiciones del óptimo (en este caso haciendo que algunos de los precios relativos sean iguales a algunas de las relaciones de transformación en la producción) puede hacer que las cosas sean mejores o peores" (14).

(13) VINER (1950) p. 52

(14) LIPSEY (1960) p. 369

Para concluir, se pueden resumir en los puntos siguientes las condiciones que deben cumplirse para que una Unión Aduanera cree comercio y, por tanto, aumente el bienestar social. Como subraya Viner, si se cumplen dichas condiciones es más probable que una Unión actúe en la dirección del librecomercio tanto, si se miden sus consecuencias sólo para la Unión como para el mundo en su conjunto (15):

- a) Cuanto mayor sea el área de la Unión Aduanera y por tanto mayor el potencial para una división interna del trabajo.
- b) Cuanto más bajo el nivel de la tarifa media sobre las importaciones de fuera de la Unión, comparado con el nivel de la tarifa si no se hubiera creado la Unión.
- c) Cuanto mayor el grado de sustitutividad de las industrias de altos costes y mayor la coincidencia en productos protegidos por barreras arancelarias antes de la formación de la Unión. (16).
- d) Cuanto mayor sea la diferencia de los costes unitarios en las industrias de la misma clase, y por tanto, cuanto mayores sean, para dichas industrias, las economías que pueden derivarse del librecomercio dentro del territorio de la Unión.

(15) VINER (1950) pp. 51-52

(16) La posición de VINER discrepa en este punto de la de otros

- e) Cuanto más alta sea la tarifa en los mercados de exportación para aquellos productos en los que la Unión tendría una ventaja comparativa si imperase el librecomercio, y -- por tanto, cuanto menor sea el perjuicio que resulta de reducir el grado de especialización en la producción entre los miembros de la Unión y el resto del mundo.
- f) Cuanto mayor sea el número de industrias para las que una ampliación de mercados, a consecuencia de la Unión, reduce los costes unitarios por debajo de los de importación.
- g) Cuanto menor el número de industrias protegidas para los que una ampliación de mercados no se traduciría en una descenso de costes por debajo de los de importación, pero que sin embargo son industrias que se expandirían por efecto de la Unión.

2.2. La importancia de la obra pionera de Viner ha sido unánimemente admitida. Según se ha escrito: "La teoría puede decirse que no ha salido todavía de esta línea de pensamiento. Las aportaciones posteriores discuten dos problemas fundamentalmente: - 1) La veracidad de las afirmaciones de Viner sobre la bondad de la creación de comercio y la maldad de la desviación; 2) La posibilidad práctica de medir los resultados de la Unión sobre el

(16) (Continuación). especialistas como Haberler, que se inclinan por atribuir los efectos más beneficiosos a las Uniones realizadas entre países de estructura económica complementaria. A este respecto LERENA y VIÑUELA (1974) p. 72, han señalado con acierto lo dudoso de los conceptos de "Complementariedad" y "Sustitutividad" implícitos en la discusión.

bienestar". (17).

Y, en efecto, los estudios posteriores -incluso aquellos de mayor aliento crítico y teórico- aparecen en no pocos casos como modulaciones y revisiones de las tesis avanzadas en The Customs Union Issue o tienen, al menos, como referente obligado la obra del antiguo profesor de Princeton. Así sucede en el trabajo de Markower y Morton (18) antes de llegar a la profunda reconsideración crítica realizada por J. E. Meade en 1955.

Markower y Morton, al analizar las condiciones que deben darse en los países que forman una Unión Aduanera, para que, supuesto que vaya a darse creación de comercio, ésta sea importante, concluyen que dicha ganancia será tanto mayor cuanto más elevada sea la diferencia en los costes de producción del mismo bien entre los países miembros. Conclusión que confirma lo establecido por Viner en cuanto condición para que la creación de comercio sea más probable y elevada.

Como ya se ha apuntado, la primera -y quizás más importante- revisión crítica de la obra de Viner se debe a J.E. Meade, entonces profesor de la London School of Economics. En 1955 la fundación holandesa "Profesor F. de Vries" invitó a Meade a pronunciar tres conferencias en la Escuela Holandesa de -- Economía de Rotterdam, cuyo texto, convenientemente revisado y

(17) LERENA Y VIÑUELA (1974), p. 70

(18) H. MARKOWER y G. MORTON (1953), "A Contribution towards a Theory of Customs Union".

reordenado en capítulos, apareció en 1955 con el título The Theory of Customs Unions (19).

El objetivo del libro se puede resumir con palabras -- del propio autor: "Lo que realmente me propongo en estas tres -- conferencias es un examen crítico, no tanto de las Uniones Aduaneras en sí mismas, cuanto de los medios de análisis económico -- que se han usado en el pasado para, de esta forma, ofrecer un -- juicio acerca de las mismas" (20). En realidad, dada la poca -- atención que la teoría escrita había dedicado específicamente al tema de las Uniones Aduaneras, la revisión del pasado se reduce en su mayor parte a una confrontación, en contrapunto, con la -- obra de Viner (21).

No vamos a entrar aquí en una exposición detallada de todos los problemas que aborda Meade en su obra porque rebasaría ampliamente el espacio y la función atribuidos a este repaso sintético de algunas posiciones teóricas en torno a las Uniones -- Aduaneras. Para nuestro propósito, nos basta con agrupar en tres apartados las cuestiones que son más relevantes para profundizar en el trabajo empírico.

(19) Aparecida en la editorial North-Holland, Amsterdam, 1955. -- Hay traducción española, Teoría de las Uniones Aduaneras, -- Edit. Moneda y Crédito, Madrid, 1969. Las citas del texto -- se refieren a esta edición castellana.

(20) IBID. p. 13

(21) "Gran parte del resto de estas conferencias adoptará la forma de un análisis crítico de estas proposiciones básicas -- del profesor Viner". IBIDEM, p. 38.

En primer lugar, interesa plantearse la cuestión de -- cómo se computan las posibles pérdidas y ganancias derivadas -- del establecimiento de una Unión Aduanera. Para ello parte Meade (22) de los conceptos vinerianos de creación y desviación de comercio. Y añade: "Mi primera crítica es que el análisis del -- profesor Viner no nos dice cómo apreciar los beneficios económi-- cos de algunos elementos creados por el comercio en relación -- con los perjuicios económicos originados por la desviación de -- otros elementos del mismo" (23).

Para justificar su crítica, Meade supone que una Unión Aduanera entre Holanda y Bélgica ha provocado una desviación -- del comercio de acero desde Alemania a Bélgica que produce a -- costes más altos. Hay aquí sin duda una pérdida y un descenso -- del bienestar social. Pero, a consecuencia de la Unión, se crea un comercio de queso entre Holanda (que produce a costes bajos) y Bélgica que antes consumía su propio queso de alto coste de -- producción. Hay en ello una creación de comercio y un incremento del bienestar. Teniendo en cuenta el comercio del acero y -- del queso ¿cuál deberá ser el juicio sobre el efecto global de la Unión?. Según Meade, Viner no proporciona una respuesta que sea satisfactoria y clara, ya que una lectura rápida de su obra podría llevar a la conclusión de que el cómputo global es la suma algebraica del comercio creado/desviado por la formación de

(22) IBIDEM, pp. 33 y ss.

(23) IBIDEM, p. 39

la Unión, lo cual es un error (24).

En efecto, si el valor del comercio del acero desviado asciende a 100 millones de dólares y el valor del comercio creado por el queso suma 30 millones, se podría incurrir en la inexactitud de cifrar el resultado global de la Unión como una pérdida de 70 millones de dólares. Para ser correcto, el cálculo económico deberá ponderar cada unidad de comercio creado/desviado por la magnitud en que los costes unitarios han subido o bajado.

Supongamos que el acero belga es el 50 por ciento más caro que el alemán y que el queso holandés es el 200 por cien - más barato que el belga. En este caso, el saldo final que arrojará la Unión es positivo ya que en el acero se produce una desviación de 50 millones (el 50 por ciento de 100 millones) y en el queso una creación de 60 millones (el 200 por cien de 30 millones) cuya diferencia es una ganancia neta de 10 millones.

El profesor Meade concluye su análisis con estas palabras: "El procedimiento que acabo de bosquejar es muy apropiado cuando todas las elasticidades de la demanda tienden a cero y - las elasticidades de la oferta tienden a infinito" (25). O dicho

(24) "A esta interrogante el profesor Viner no proporciona contestación alguna. Una lectura rápida y descuidada de sus teorías podría sugerirnos que deberíamos preguntar, simplemente, cual ha sido el volumen afectado por la desviación del comercio y cual el volumen creado (...). Pero esto, desde luego, no sería una conclusión justificada. Ni tampoco correspondería de hecho a lo que yo considero que es el -- conjunto de ideas básicas que apoyan el análisis del profesor Viner". IBIDEM, pp. 40-41

(25) IBIDEM, p. 42.

de otra manera, el procedimiento es apropiado cuando se cumplen los supuestos implícitos en el modelo de Viner: el consumo se -- hace en cantidades fijas y la producción se realiza a costes -- unitarios constantes. Pero ¿qué ocurrirá cuando estos supuestos excesivamente rígidos y alejados de la realidad, no se cumplan? En ese caso, los cálculos se hacen necesariamente más complicados, el análisis a priori se torna más conjetural y sólo puede avanzar a través de supuestos y divisiones cada vez más complejas. Como se ha escrito: "Su (de Meade) aproximación es taxonómica, en el sentido de que intenta clasificar gran cantidad de casos posibles, mostrando los factores que tienden a producir -- un aumento en el bienestar como resultado de una Unión, aislándolos de aquellos factores que lleven a una disminución del -- bienestar" (26).

No vamos a seguir a Meade en esta taxonomía. Nos limitaremos a esbozar lo que son las líneas maestras de su discurso que, en definitiva, viene a demostrar la necesidad de conjugar el análisis teórico y el empírico para obtener un conocimiento adecuado de los efectos de una Unión Aduanera.

Este segundo grupo de cuestiones, que expondremos a -- continuación, surge en la obra de Meade como consecuencia de alterar los supuestos del modelo de Viner. Es, en efecto, posible e incluso más realista, suponer un orden económico que funciona en circunstancias diversas a las implícitas en The Customs Unión Issue.

Supongamos, en primer lugar, que en vez de una demanda fija tenemos una demanda de acero elástica en Holanda. Al formarse la Unión hay, primeramente, una desviación de comercio desde Alemania a Bélgica, que significa una pérdida de bienes - tar. Pero como, de todos modos, el precio del acero en el mercado holandés ha descendido, se producirá un incremento en el consumo, o lo que es lo mismo, una demanda adicional de acero - que antes no existía, y que es consecuencia directa del establecimiento de una Unión Aduanera entre Bélgica y Holanda. ¿Cómo se debe contabilizar este nuevo comercio?. La respuesta de Meade es clara: como una ganancia por un doble motivo. Porque sin la creación de la Unión, en Holanda el precio no habría descendido y no se hubiera producido el aumento de la demanda. Y porque esta demanda adicional se satisface por Bélgica a un precio inferior al que cuesta la producción en Holanda o su importación, gravada por el arancel, desde Alemania. De este modo, el efecto de desviación inicial provocado por la Unión puede compensarse, e incluso tornarse positivo en un momento posterior, si en lugar de suponer demandas rígidas (como hace Viner) se suponen demandas elásticas, hipótesis más cercana a la realidad. En resumen: "Una reducción en los derechos aduaneros exigidos sobre -- las exportaciones de un país miembro puede desviar totalmente -- el comercio existente de una fuente de abastecimiento exterior más económica; pero como éste reducirá el precio del producto -- en el mercado dentro del país miembro que importa, originará -- una expansión de las importaciones totales de este país. Y en -- tanto en cuanto el precio inicial (incluyendo los derechos de --

aduanas) en el país de importación exceda del coste de producción en el país miembro que provee los abastecimientos adicionales, - habrá algún beneficio económico que contrarrestare el coste extra de la producción sobre el comercio desviado". (27).

En este punto la aportación de Meade significa un avance importante sobre el análisis de la creación y la desviación de comercio realizado por Viner. Ambos conceptos no se miden solamente por los efectos de una Unión sobre la relación real de intercambio de las importaciones, sino que se atiende igualmente a los efectos sobre el consumo. De aquí que, la desviación de comercio (otro tanto se podría decir de la creación) aparezca integrada por dos vectores cuya suma determina si esa desviación supone en definitiva una pérdida de bienestar o, por el contrario, una ganancia. Si el vector de pérdida en la relación real e intercambio domina sobre el de la ganancia producida por el incremento del consumo, habrá un descenso del bienestar; y un aumento del mismo, en caso contrario.

Si procedemos ahora a levantar el segundo supuesto implícito en la obra de Viner -la elasticidad infinita de la oferta- y lo sustituimos por oferta rígida en los países considerados, se llega a conclusiones que enriquecen y matizan nuevamente los conceptos de creación y desviación de comercio. En este caso el problema que se plantea no es el de una localización lo más -

(27) MEADE (1955) p. 47

racional posible de los recursos, como analizaba Viner; sino -
el de si una Unión Aduanera conducirá a un modelo de consumo -
mundial más o menos económico.

Se parte pues de un modelo con tres países que producen
cada uno un artículo a costes y cantidades fijos. Si Bélgica
y Holanda forman una Unión, la supresión de aranceles hará
que el acero belga sea ahora más barato en Holanda y el queso
holandés relativamente más barato en Bélgica. Como las demandas
son elásticas, por hipótesis, es previsible un incremento del -
consumo de acero en Holanda y de queso en Bélgica, debido al -
abaratamiento relativo de ambos productos en los países importadores
que han formado la Unión. Hasta aquí se puede afirmar
que la Unión ha conducido a un modelo de consumo más satisfactorio.
Ahora bien, como las cantidades producidas son fijas, -
el incremento adicional del consumo sólo puede provenir de --
aquella parte destinada para exportar a terceros países, suponga
mos a Alemania que a su vez exportaba juguetes a los otros -
dos. Los juguetes se han encarecido relativamente, al no ser -
Alemania miembro de la Unión, y a consecuencia de este encarecimiento
es posible que descienda el comercio de la Unión con
Alemania, al tiempo que se incrementan las relaciones comerciales
entre los miembros de la Unión. Cuál será el resultado global,
dependerá entonces de la estructura del sistema de tarifas
de que se parte, y de la estructura de las condiciones de
la demanda en los países concernidos.

Se puede concluir, pues, que en este modelo en que -
las ventajas del comercio consisten solamente en satisfacer de-
mandas de la mejor manera posible, contando con una oferta rígi-
da, una Unión Aduanera es muy probable que eleve el nivel de vi-
da si concurren los siguientes supuestos:

- 1) Cuanto más altos sean los aranceles iniciales de los pa-
ses que forman la Unión.
- 2) Cuanto más bajos sean los de los países del exterior.
- 3) Cuanto más flexible sea la relación de sustitución de los
países que forman la Unión.
- 4) Cuanto más rígida sea esa relación entre los productos de
los países que forman la Unión y los de los países exterio
res a ella (28).

De lo expuesto anteriormente se desprende otra impor-
tante innovación en los conceptos de creación y desviación de -
comercio. Estos conceptos no hacen alusión ya solamente a la --
sustitución entre países, como era el caso en Viner, sino a la
sustitución entre productos, lo que significa que se atiende a los
efectos de una Unión sobre la composición del consumo. Y éste -
es un problema relevante incluso cuando, como en el modelo ex-

(28) IBIDEM, p. 61

puesto, la Unión no afecta para nada a la estructura de la oferta o de la producción.

Una aproximación aún mayor a la realidad -en un modelo que integre a varios países que producen diversos bienes, con ofertas y demandas elásticas, posibilidad de sustitución en el consumo y costes de producción crecientes- acentuaría más las limitaciones del poder predictivo del análisis a priori sin enriquecer sustancialmente el poder analítico de los conceptos. Para el fin perseguido en esta breve exposición de la teoría, no es necesario entrar en la exposición del funcionamiento de este modelo interpretativo que Meade desarrolla en forma casuística (29)

Sí nos interesa, sin embargo, por el valor heurístico que puede tener, la clasificación de los efectos de una Unión -- Aduanera realizada en las condiciones que este modelo especifica.

Estos efectos se pueden agrupar en tres tipos (30).

Los efectos primarios: que se refieren a las variaciones en el comercio de aquellos productos directamente afectados en sus aranceles por el establecimiento de la Unión.

Los efectos secundarios: que se refieren a los cambios

(29) IBIDEM, Cap. V

(30) IBIDEM, p. 81 y ss. 101 y ss.

inducidos en el comercio internacional de aquellos bienes que - no están directamente afectados por la Unión, pero que son sustitutivos o complementarios, tanto desde el lado de la oferta - como desde el lado de la demanda, de los bienes directamente -- afectados.

Los efectos terciarios: que se relacionan con las alteraciones en la Balanza de Pagos.

Con esto termina Meade la "descripción del método que estimo necesario adoptar si deseamos descubrir si la reducción de las barreras del comercio sobre bases discriminatorias (en la construcción de un área de preferencias parciales o de una - unión aduanera completa) es probable que aumente o disminuya el bienestar económico" (31).

Resta aún por anumerar un tercer grupo de cuestiones referidas a algunos supuestos y restricciones que deben tenerse en cuenta si queremos acercar el modelo a la realidad (32).

En primer lugar, se ha supuesto que en el interior de cada país que interviene en el comercio no hay divergencia entre el coste marginal de los productos y sus precios de mercado. Si esta suposición -excesivamente rígida ya que obstáculos como los monopolios, etc., deshacen la igualdad supuesta- no se cumple, las predicciones a priori se tornan problemáticas.

(31) IBIDEM, p. 111

(32) MEADE realiza un examen bastante detenido de estas cuestiones en el Cap. VII de su obra citada.

En segundo lugar, una limitación calificada de "muy - importante" por Meade, es que no ha dado cabida en su análisis a la posibilidad de rendimientos a escala crecientes.

En tercer lugar, no se ha prestado atención a los -- efectos de una Unión Aduanera sobre la distribución de la renta.

En cuarto lugar, una limitación también importante es que todas las barreras del comercio se han supuesto de tipo -- arancelario, siendo así que las barreras cuantitativas y de -- otro tipo juegan un papel muy importante en los flujos comerciales.

2.3.- Con la publicación de la obra de Meade, puede decirse que queda acotado un campo específico de problemas -ciertamente apoyado en principios y teoremas básicos de la teoría del comercio internacional- por donde discurrirán las reflexiones de los especialistas posteriores. En las décadas del 50 y 60 los estudios consagrados al tema de la integración y de las uniones aduaneras experimentarán un auge pari passu con el desarrollo de las instituciones de la Europa Comunitaria (33). Afirmación que debe entenderse a partir de la obra de Viner, ya que hasta ese momento, como hemos señalado más arriba, había un cierto retraso teórico en el tratamiento del problema y, sobre todo, en el arsenal conceptual específico para analizarlo.

(33) "Los desarrollos en la teoría de las uniones aduaneras se han acompasado, de forma notable, con la formación de las uniones mismas". KRAUSS (1972) p. 413.

Las importantes innovaciones introducidas por Meade - en los conceptos de creación y desviación de comercio -al integrar en ellos los problemas de la demanda y el consumo- se convirtieron pronto en patrimonio de los economistas interesados - en el tema.

Franz Gehrels, en un artículo publicado en 1957 (34), presentó un argumento formalizado, referido a un solo país, según las pautas de Meade.

Con anterioridad, Gehrels había publicado un extenso trabajo junto con Johnston (35), en el que se analizaban los beneficios de la integración europea. Los autores se muestran decididos partidarios de la integración y reprochan a los economistas profesionales -y muy particularmente a J. Viner- haber -tendido a tomar "un punto de vista escéptico respecto a los beneficios económicos que pueden esperarse" (36) de una unión -- aduanera. Sin embargo no entran a discutir en profundidad ni -- sus propios argumentos ni los de la parte contraria, limitándose en el artículo a un análisis, de orientación más aplicada -- que teórica, de los efectos probables en países y mercados concretos si se aplicaran políticas de integración entre los seis

(34) F. GEHRELS (1956-1957), "Customs Union from a Single-Country Viewpoint"

(35) F. GEHRELS y B.F. JOHNSTON (1955), "The Economic Gains of European Integration".

(36) IBIDEM, p. 277

países pertenecientes al Plan Schuman. Para nuestro propósito, es interesante resaltar que los autores subrayan el carácter es
tático de la teoría de las Uniones Aduaneras, lo que, en su opi
nión, restringe y minimiza los efectos reales que se pueden es
perar debido a factores dinámicos, institucionales, etc., sobre
todo a largo plazo (37). Ciertamente resulta muy difícil inte
grar estos elementos en un análisis a priori formalizado y rigu
roso, pero el análisis aplicado no puede pasarlos por alto si
quiere ponderar adecuadamente los resultados de una Unión.

En su trabajo posterior, al que ya hemos aludido, --
Gehrels pretende mostrar que "examinar las Uniones Aduaneras so
lamente a la luz de los efectos producción, como hace Viner, da
rá un juicio sesgado de su efecto sobre los países que se unen"
(38). Para que el juicio sea correcto hay que considerar un ele
mento adicional cual es la respuesta de los consumidores a la
caída de los precios de las importaciones provocada por la al
teración de las tarifas aduaneras.

Su argumentación, aunque más formalizada, sigue las
pautas de Meade (39), y arriba a conclusiones similares. Un --
país que se integra en una Unión Aduanera puede experimentar un

(37) IBIDEM, p. 281 y ss.

(38) GEHRELS. (1956-1957) p. 61.

(39) Con esto no pretendemos decir que Gehrels se apoye explíci
tamente en la obra de Meade, pues según LIPSEY (1960), p.
372, la importancia de este efecto consumo parece haberse
descubierto separadamente al menos por tres personas: Mea
de Gehrels y el propio Lipsey.

empeoramiento en sus relaciones de intercambio. Es el conocido efecto vineriano de desviación de comercio. Sin embargo, añade Gehrels "la desviación de importaciones desde una fuente de -- abastecimiento de bajo coste a otra de coste más alto no es si nonimo de un empeoramiento de la posición del país importador" (40). La razón estriba en el efecto consumo producido por la - caída interior del precio -no obstante importarse el bien de - una fuente de coste de producción más alto- que puede elevar - el bienestar social en términos netos, contrarrestando la pér- dida experimentada en la relación de intercambio. Que el efecto neto sea positivo, no se sigue necesariamente, sino que depende de dos circunstancias:

- a) Cuál sea en el país que se integra la diferencia de costes del bien comercializado antes y después de la Unión.
- b) Cuál sea el nivel de la tarifa que el país que se integra aplicada antes de la Unión al resto del mundo y, después de la Unión, a los apises no-miembros. "Así, para cualquier diferencia de costes dada entre las fuentes de la unión y las no de la unión (...), cuanto más elevada sea la tarifa, más probable es que el país A alcance una cur va de indiferencia superior al integrarse en la Unión" (41).

(40) GEHRELS (1956-57) p. 63

(41) IBIDEM, p. 63

La argumentación de Gehrels se apoya en supuestos que difícilmente concurren en el mundo real, y esto limita el alcance práctico de sus conclusiones que son muy favorables a las -- Uniones Aduaneras (42). Pero de todos modos, su formalización -- demuestra con rigor lógico la importancia del efecto consumo y la necesidad de contabilizarlo a la hora de hacer un balance -- completo de los resultados de una Unión.

Lipsey comparte con Gehrels la necesidad de distinguir entre los efectos producción y los efectos consumo (43) pero al igual que Krauss, critica la validez del análisis con que Gehrels quiere establecer una presunción general en favor de las -- Uniones Aduaneras. Hemos visto que dicho análisis se hacía para un país y dos bienes. Sin embargo, el análisis, para ser correcto, deberá incluir al menos tres bienes: uno nacional otro importado del país asociado y otro importado del mundo exterior a la Unión, ya que las posibles fuentes de abastecimiento para el país en cuestión son tres y tres los posibles tipos de bienes -- que pueden intervenir en el comercio.

En un modelo de este tipo, la condición para un consumo óptimo deja de ser única y el análisis teórico se vuelve am-

(42) KRAUSS (1972) p.415 ha puesto de relieve que existe en Gehrels una presunción a favor del carácter siempre positivo del efecto consumo que sesga su juicio sobre las Uniones. Pero éste efecto no tiene por qué ser siempre de signo positivo, como ha demostrado Lipsey.

(43) LIPSEY (1960) p.376

biguo (44).

En la línea de Gehrels y Meade, el análisis de Lipsey reconoce y subraya los efectos de la sustitución en el consumo. Sin embargo Lipsey considera que la división de los efectos entre producción y consumo no es del todo satisfactoria, ya que - el efecto consumo también causará variaciones en la producción. Una división más ajustada es la que distingue entre la sustitución entre países y la sustitución entre bienes. "La sustitución entre países sería lo que Viner llamó creación y desviación del comercio, cuando un país es sustituido por otro como oferente - básico de un bien. La sustitución entre bienes ocurre cuando se cambia un bien, al menos en el margen, por algún otro como resultado de una variación en los precios relativos" (45).

De su análisis extrae Lipsey dos proposiciones que -- ilustran el tipo de generalizaciones que es posible establecer en la teoría de las Uniones Aduaneras (46).

(44) Dicha condición la formula LIPSEY, Ibid. p.375, de la manera siguiente: que el precio relativo de los dos bienes X e Y sea igual a la relación real de transformación (en la -- producción interior o en el comercio internacional, cual -- quiera que sea el relevante) entre estos dos bienes. Cuando esta condición no se cumple, entonces "Se vuelve así a una situación en la que la teoría nos dice que el bienes -- tar puede aumentar o disminuir y se requiere un estudio mucho más detallado para poder determinar las condiciones bajo las cuales se obtendrá uno u otro resultado"IBIDEM,p.376

(45) IBIDEM, p. 376

(46) IBIDEM, p. 378

La primera puede expresarse así: Cuando sólo se cambian algunos aranceles, es más probable que aumente el bienestar si se reducen que si se suprimen.

La segunda generalización, más interesante para nuestro propósito, se refiere a la cuantía del gasto en las tres clases de bienes -los comprados interiormente, los del país -- asociado y los del exterior- y está relacionada con las ganancias que provienen de la sustitución entre bienes. La pregunta es ¿cuál debe ser la proporción del gasto entre las diversas clases de bienes para que sea mayor la probabilidad de que una Unión Aduanera produzca beneficio?. La respuesta es que "lo -- que interesa es la relación entre las importaciones del resto del mundo y el gasto en bienes nacionales: cuanto mayores sean los gastos en bienes nacionales y menores los gastos en bienes del resto del mundo, mayor será la probabilidad de que la -- Unión produzca ganancias" (47).

De esta última generalización se extraen dos conclusiones importantes:

- 1ª) Que, dado el volumen de comercio internacional de un -- país, cuanto mayor sea la proporción de comercio entre -- un país y su asociado, y menor la proporción con el resto del mundo, mayor será la probabilidad de que una --

(47) IBIDEM, p. 380

Unión Aduanera eleve el bienestar del país en cuestión.

- 2ª) Que cuanto menor es el volumen total de comercio exterior mayor es la probabilidad de que una Unión Aduanera eleve el bienestar, ya que cuanto menor sea el comercio exterior menores serán las compras a terceros países en relación al gasto en bienes interiores (48).

2.4. El campo de problemática en torno a las Uniones Aduaneras relativamente estabilizado desde la publicación de la obra de Meade, experimenta una importante ampliación con las aportaciones de Johnson y de Cooper-Massel. Ambas aportaciones, aunque con objetivos diferentes, marchan en la misma dirección de integrar en la teoría un cierto número de elementos, ignorados hasta entonces, que permiten evaluar mejor los procesos de decisión y los motivos que impulsan a la constitución de una Unión Aduanera. Tales son por ejemplo, la existencia de los bienes públicos y la definición del bienestar en términos que incluyan dichos bienes, etc. (49).

El análisis de Johnson tiene importantes implicaciones para la teoría de las Uniones Aduaneras, aunque no era esto su objetivo principal. El propósito de Johnson era mostrar la base "racional" de ciertas políticas comerciales emprendidas -- por los gobiernos, tales como el proteccionismo en determinados

(48) IBIDEM, p. 380-381

(49) KRAUSS (1972) p. 425

sectores, o la concesión de reducciones arancelarias recíprocas etc. Sin embargo, de su análisis se desprende, como un subproducto, la demostración "de la superioridad potencial de una Unión Aduanera en comparación con una política arancelaria unilateral, cuando se incluyen los bienes públicos en la función de bienestar social de la comunidad" (50).

Es discutible que esta demostración sea concluyente en la teoría ya que el gobierno dispone de otros medios distintos de los que supone la Unión- para garantizar la maximización de ese bienestar social, por ejemplo políticas de ayudas y subsidios directos a las empresas, reducciones parciales de aranceles en productos que interesen, etc., que pueden ser medios más adecuados para alcanzar el óptimo. De su análisis no se puede desprender un argumento válido con generalidad, que demuestre la superioridad de las Uniones frente a otro tipo posible de políticas. Pero tiene el mérito de haber ampliado el campo de análisis mediante la inclusión de los bienes públicos y de haber ofrecido argumentos que dan una base racional a políticas que aparentemente no la tenían.

En una línea similar, Cooper y Massell desarrollaron un análisis aplicado a los países en vías de desarrollo. El objetivo de los autores era mostrar "cómo la integración en una Unión Aduanera capacita a un país menos desarrollado para alcan

(50) IBIDEM, p. 427. Cfr. 427 en adelante, para la evaluación crítica de Johnson.

zar de modo más económico los fines perseguidos por la protección" (51). En su modelo suponen que hay una preferencia social con respecto a cierto tipo de actividades que llaman "industriales" y que identifican con los bienes públicos. La pregunta es si este tipo de bienes, que no se produciría espontáneamente -- por efectos de la especialización internacional, puede conseguirse más eficazmente mediante una política arancelaria unilateral o mediante la integración en una Unión Aduanera. La respuesta es que en una Unión Aduanera se pueden alcanzar mejor cierto tipo de bienes y fines -tales como la diferenciación productiva, - el desarrollo de actividades industriales- que en una situación unilateral de libre comercio. Ciertamente que la Unión Aduanera no conducirá a una asignación óptima de recursos. Pero permite, -- sin embargo, una especialización intra-Unión, según las ventajas comparativas, en un tipo de actividades que tienen importancia económica y sobre todo son deseables políticamente.

En un trabajo posterior (52) Cooper y Massell volvieron a enfrentarse con una temática parecida. Después de examinar los desarrollos básicos de la teoría -a partir de Viner- - concluyen que ésta no da una explicación suficiente de por qué se forma una Unión Aduanera: "(La teoría) no consigue mostrar - por qué una Unión Aduanera puede ser aceptable cuando una reduc

(51) COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965-a), "Towards a General Theory of Customs Unions for Developing Countries".

(52) COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965-b), "A New Look at Customs Union Theory".

ción arancelaria no lo es, y falla al analizar cómo una Unión - Aduanera puede cumplir más eficientemente los objetivos previamente realizados mediante una protección no preferencial" (53).

La respuesta a esta cuestión la ven los autores en el tipo de objetivos económicos y no directamente económicos, que se persiguen al formar una Unión. O, dicho de otra forma, lo -- que hacen los autores es ampliar el campo de análisis de las -- Uniones Aduaneras mediante la consideración de otro tipo de variables que la teoría básica había descuidado (54).

Se ha observado que tanto la aportación de Johnson como la de Cooper-Massell amplían de forma útil el campo de análisis de la teoría, si bien fallan en encontrar un argumento válido con generalidad a priori que justifique el establecimiento - de las Uniones Aduaneras y su superioridad sobre otras políti - cas proteccionistas (55). Lo que si consiguen es ofrecer un pun

(53) IBIDEM, p.392

(54) "Al explicitar los fines económicos que justifican la úti-lización de los aranceles no hacemos más que ampliar el -- campo de análisis de las uniones aduaneras". Y continúan - más adelante: "Si se separan del marco tradicional, los economistas tendrán algo más que decir sobre los problemas -- que hasta ahora han sido terreno acotado para los políticos IBIDEM pp. 392-393.

(55) "En estas circunstancias (es decir, cuando se consideran - los bienes públicos) la unión aduanera es más eficiente -- que una política tarifaria unilateral, pero no es el meca- nismo protector más eficiente. Por lo tanto, la argumen- tación del bien público falla en proporcionar un argumento - económico general en favor de la unión aduanera, y así re- fuerza la validez del enfoque vineriano de que las uniones aduaneras se analizan mejor como instituciones esencialmen- te no-económicas" KRAUSS (1972) p. 430.

to de vista para la comprensión racional de ciertas políticas - económicas que, desde la teoría pura, aparecerían sin justificación lógica. El peligro es que sus argumentos pueden usarse abusivamente por los gobiernos como justificación de cualquier política que hayan elegido o elijan. Desde esta perspectiva, la debilidad de estas teorías es operacional más bien que conceptual. Puede haber a priori un argumento perfectamente válido, - en ciertos casos, para justificar el proteccionismo sobre la base de los bienes públicos. El problema estriba en cómo identificar el tipo de bienes públicos que merece la pena conseguir, y en establecer el mecanismo proteccionista adecuado para alcanzarlo.

El enfoque de Cooper y Massell supone que por razones justificadas, no directamente económicas, se renuncia al objetivo de maximizar la renta nacional o el bienestar. Esta renuncia se justifica por motivos políticamente deseables -como el desarrollo de la industria, la diversificación de la producción- - que actuarían de "mecanismos de compensación", y que serían, en última instancia, los que proporcionarían el fundamento racional para la constitución de una Unión Aduanera, al menos en los países menos desarrollados.

La conclusión se podría resumir así: "Es por ello por lo que dentro de cualquier esquema de integración económica parece realista asumir que alguna forma de compensación se requiere" (56)

2.5. Para finalizar esta presentación sintética de algunos puntos relevantes de la teoría aludiremos al tipo de efectos que - una Unión Aduanera puede provocar.

Es habitual clasificar estos efectos en estáticos y - dinámicos (57). Los efectos estáticos conciernen a los cambios en la asignación de los recursos y consisten en creación y des- viación de comercio y alteración de la relación de intercambio.

Los efectos dinámicos se relacionan con la tasa de -- crecimiento que es influida, a largo plazo, por el tamaño del - mercado. Los mecanismos por los que el tamaño del mercado opera sobre la tasa de crecimiento se pueden condensar en:

- Economías de escala internas a las plantas productivas.
- Economías externas que se apoyan en una mayor disponibilidad de tecnología, mejor transmisión de ésta, mayores facilidades para la investigación, mayor especialización, etc.
- Estructuras de mercado más competitivas.
- Eliminación de riesgos e incertidumbres en el comercio inter- nacional.

Se acepta generalmente que los efectos dinámicos ejer- cen un influjo positivo sobre el bienestar mundial debido a que producen un incremento de la renta en los países miembros que -

(57) Seguimos en la exposición a KREININ (1964)

revierte en último término sobre la economía mundial en su conjunto. De este modo, contrarestan, al menos en parte, los efectos adversos de la desviación de comercio que puede provocar el establecimiento de una Unión Aduanera. Es decir, se supone que los efectos dinámicos compensan indirectamente los perjuicios - que puedan derivarse de los efectos estáticos.

También se suele aceptar que los efectos dinámicos -- afectan sólo de modo indirecto a los países no miembros y, sin duda, de modo favorable mediante el multiplicador del comercio exterior.

Estos puntos de vista son excesivamente optimistas y, como se ha notado (58), pasan por alto algunas consideraciones importantes por lo que concierne a los efectos dinámicos.

El establecimiento de una Unión Aduanera puede provocar efectos estáticos de creación, desviación de comercio y deterioro de la relación de intercambio en los países no-miembros. El primero de ellos no tiene consecuencias desfavorables para los países no-miembros. Pero los otros dos operan en la dirección de reducir el tamaño de sus mercados (mediante la desviación de comercio) y disminuir sus rentas (mediante el deterioro de la relación de intercambio). Lo que equivale a decir que la

(58) "La teoría de las uniones aduaneras pasa por alto un importante factor dinámico: el impacto desviacionista directo sobre los países no miembros (...). Esta negligencia ha -- conducido a los economistas a sobrestimar grandemente las consecuencias beneficiosas de los factores dinámicos para el bienestar mundial y el de las naciones no miembros" -- KREININ (1964) p. 194.

Unión afecta directamente al tamaño de los mercados y por tanto a la tasa de crecimiento que es la variable a tener en cuenta -- en los efectos dinámicos. "En una palabra, las naciones no-miembros están sometidas no sólo a efectos estáticos directos de -- desviación, sino también a efectos dinámicos directos de desviación. Aunque es difícil de estimar en la práctica, este último impacto no puede pasarse por alto ni por los teóricos ni por -- los políticos" (59).

Estas consideraciones introducen una importante matización en la opinión generalizada de que los efectos dinámicos son positivos para los países no-miembros y para el mundo en su conjunto. Como se ha visto, a los efectos dinámicos indirectos, hay que sumarle los dinámicos directos, y el balance neto dependerá de la dirección y la magnitud de ambos componentes (60).

(59) IBIDEM, p. 194

(60) "De este modo, el punto de vista mantenido comunmente de -- que el impacto dinámico total de una unión aduanera será -- favorable, es también un error". IBIDEM, p. 195.
Aunque no es una aportación teórica original, no queremos dejar de mencionar el trabajo de A. TOVIAS (1977) por dos razones: La primera porque ofrece una panorámica de los recientes desarrollos de la teoría en las siguientes direcciones: 1) estudio del impacto de los acuerdos de integración sobre la relación real de intercambio. 2) Análisis -- teórico de las economías de escala, como efecto dinámico -- de la integración. 3) Extensión de la teoría de las Uniones Aduaneras a otras fórmulas de integración. Y la segunda -- porque intenta estudiar los efectos de la integración de -- España en la CEE a la luz de los desarrollos teóricos, si bien el estudio aplicado es demasiado sumario y queda bastante desligado de las consideraciones teóricas. Sin embargo, en un punto, el relativo a la fórmula de integración, el resultado parece bien apoyado teórica y empíricamente. La conclusión del autor (véase art.ct.p.133) es que la fórmula más beneficiosa para España es la plena adhesión a la Unión Aduanera, por lo que respecta a productos industriales; en tanto que para los agrícolas le sería más beneficioso un acuerdo de librecomercio, sin adherirse a la PAC. Dado que esta asociación selectiva no sería posible, el camino que queda abierto parece ser el de la plena adhesión a la CEE.

Esto remite una vez más a mediciones empíricas que -
presentan una notable dificultad entre otras razones por la es-
trecha imbricación de las variables dinámicas y estáticas a me-
dir. Pero lo que sí puede afirmarse es la imposibilidad de con-
cluir a priori que el resultado neto será positivo en todos o -
en la mayoría de los casos.

3.- UNIONES ADUANERAS: MEDICIONES EMPIRICAS

El estudio de las Uniones Aduaneras aboca a una cierta paradoja; por un lado, resulta imposible decir a priori si el efecto de una Unión será aumentar o disminuir el bienestar (61) y por otro, no existe un método empírico suficientemente satisfactorio para medir su efecto (62). Las razones de este último son diversas y hacen referencia a la disponibilidad de datos -- fiables y adecuados a la elección del período temporal y, sobre todo, a la dificultad de separar los efectos estáticos de los dinámicos y el influjo de variables tales como las fluctuaciones de la renta y los precios, que contribuyen a enmascarar el efecto "puro" de la formación de una unión. Necesariamente, los modelos empíricos se basan en "presupuestos heróicos" y en un cierto número de "asunciones arbitrarias" (63) que, al mismo tiempo que ayudan a neutralizar algunas de las dificultades enumeradas, introducen nuevas distorsiones y debilitan el valor -- cognoscitivo de la realidad que se obtiene con el modelo. No --

(61) "La teoría estática de las Uniones Aduaneras conduce a la conclusión general de que una Unión Aduanera incrementará el bienestar mundial si la creación de comercio sobrepasa a la desviación. Por tanto es imposible indicar si la formación de la CEE incrementará o reducirá el bienestar, sin estimaciones empíricas de la creación y desviación de comercio por la CEE". SELLEKAERTS (1973) pp. 519-520.

(62) "Desgraciadamente, no existe un método completamente satisfactorio de medir el efecto de una Unión Aduanera, o de un área de libre comercio, sobre los flujos comerciales. Las transacciones internacionales están regidas por muchos factores, y es difícil aislar las influencias ejercidas por la integración regional". KREININ (1972) p. 897.

(63) IBIDEM, pp. 900 y 912.

obstante, y ante la indeterminación de las predicciones de la - teoría del second best (64), la aproximación empírica, por más que limitada, es inevitable.

A continuación, se examinará un conjunto de intentos empíricos referidos a la CEE y a Iberoamérica. El propósito no es hacer un repaso exhaustivo, sino extraer diversas pautas y orientaciones, e incluso detectar problemas, que sirvan para - mejor realizar nuestra propia estimación.

3.1. Estimaciones referidas a la CEE.

Los años inmediatamente anteriores y posteriores a - la formación de la CEE estuvieron acompañados por un floreci - miento tanto de los estudios teóricos como de los empíricos so - bre los efectos de las Uniones Aduaneras en los flujos comer - ciales y en el bienestar. Desde la publicación de la obra de - Viner, la teoría fue perfeccionando su instrumental analítico y los estudios aplicados trataron de resolver la indefinición de la propia teoría respecto al resultado esperado con la for - mación de una Unión.

(64) "Según la teoría del second best, el impacto sobre el bien estar de una unión aduanera es ambiguo. Aunque, después de la Unión, se satisfacen algunas condiciones del óptimo de Pareto que no se satisfacían antes, (entre la producción y el consumo nacional y el de los miembros) se introducen -- nuevas distorsiones (entre los miembros y los no-miembros) El impacto neto sobre el bienestar depende de las magnitudes relativas de las distorsiones eliminadas e introduci - das y del volumen del comercio o la producción implicados" TRUMAN (1969) p. 202.

Los trabajos aplicados tienen diversos enfoques temporales y diversas metodologías. El objetivo de la mayoría de ellos es medir los efectos estáticos, aunque en realidad, por la dificultad que representa aislarlos del influjo de otras variables miden el efecto global, esto es, una combinación de efectos estáticos y dinámicos.

Según la óptica temporal, los modelos se dividen en ex ante y ex post (65).

En los modelos ex ante se pueden distinguir dos clases

- a) Los que se construyeron antes de la formación de la CEE para predecir los efectos de su constitución. Son los trabajos pioneros en la materia como los de P.J. Verdoorn.
- b) Los que se construyeron después de la formación de la CEE para predecir su impacto futuro. A ellos pertenecen los modelos de L.H. Janssen, L.B. Krause y W.S. Salant.

Entre otras dificultades, los modelos ex ante presentan dos a resolver.

La primera es predecir las importaciones de los paí -

(65) Para estos rasgos generales véase SELLEKAERTS (1973) sobre todo pp. 519-524.

ses miembros de la CEE después de la integración, pero suponien
do que la CEE no se hubiera constituido.

La segunda, predecir las importaciones de los países miembros en el período post-integración, pero suponiendo que la CEE se ha establecido.

Una vez obtenidas ambas magnitudes de importaciones, - su diferencia daría el volumen del efecto integración sobre los flujos comerciales del área.

Para resolver la primera dificultad hay que hacer una presuposición crucial, aunque presumiblemente poco realista: -- que, en ausencia de integración, los parámetros de la demanda - tales como elasticidades renta y precio, elasticidades de susti - tución o cualquier otro parámetro que afecte a las importacio - nes habría continuado inalterado.

Para solucionar la segunda, se deben hacer hipótesis acerca del impacto en las importaciones de los cambios hipotéti - cos (o reales, según el tipo de modelo) ocurridos en las tari - fas aduaneras y en las elasticidades observadas en el período - pre-integración.

Los modelos ex post abarcan un período en el que la - CEE está establecida, e intentan medir sus efectos comparando - lo que ha ocurrido (o está ocurriendo) después de la integración

con lo que hubiera ocurrido caso de que la CEE no hubiera llegado a constituirse. El efecto de la CEE, en un período determinado, es entonces la diferencia entre las importaciones de hecho y las importaciones estimadas bajo el supuesto de que no se hubiera dado la integración.

La mayor dificultad que presentan estos modelos ex post es precisamente calcular las importaciones en la hipótesis de ausencia de integración y para solventarla se han seguido diversas vías (66):

Waelbroeck utiliza la matriz del comercio internacional para un año del período pre-integración y la proyecta en un año del período post-integración para predecir las importaciones que habrían ocurrido en ausencia de integración. Este método tiene el inconveniente de ser demasiado mecánico y de basarse en supuestos ceteris paribus muy estrictos.

Otros autores, como Lamfalusy, Verdoorn, Schlochtern, derivan las importaciones hipotéticas bajo el supuesto de que, en ausencia de integración, los oferentes en el mercado de la CEE habrían conservado su participación relativa.

Balassa, Kreinin, Tewes y otros calculan las importaciones hipotéticas suponiendo que, sin integración, los paráme-

(66) Véase SELLEKAERTS (1973) pp. 521 y ss.

tros de la demanda de importaciones en la CEE habrían permanecido inalterados.

De lo que se ha expuesto se deduce que la mayoría de los estudios aplicados se centran en los efectos de la integración sobre los flujos comerciales. Son por tanto estimaciones de los efectos estáticos que, además, por las dificultades de separación, miden el impacto del cambio arancelario tanto sobre la producción como sobre el consumo y consideran a un tiempo la sustitución entre países y la sustitución entre bienes.

Otros estudios, aunque mucho más escasos, se han realizado sobre el efecto de la integración en la renta real de los países miembros y no-miembros, pero presentan menos interés para orientar nuestro trabajo.

Respecto a la metodología, se han ofrecido alternativas más complejas que las que se han citado hasta aquí, basadas en las tablas input-output o en la construcción de modelos macroeconómicos sofisticados. No parece que tales métodos más complejos arrojen resultados diferentes o más fidedignos que los conseguidos con modelos más simples (67).

(67) "Aunque los modelos arriba mencionados son más sofisticados que los que se discutirán en este survey, se basan también en supuestos muy irreales, y es dudoso, por tanto, -- que los resultados basados en estos modelos más sofisticados sean o sustancialmente diferentes de, o más fiables -- que, los obtenidos por los estudios empíricos menos sofisticados de la última década". SELLEKAERTS (1973), p.523. - nota 1.

Un rasgo que conviene resaltar de las estimaciones pioneras en la materia, es la escasa importancia de los efectos hecho que sorprendió a los especialistas (68). Así ocurrió en las mediciones basadas en el estudio de Verdoorn de 1954, que se apoyan en la hipótesis fundamental de que una importación es fácilmente sustituible por otra, en tanto que las importaciones difícilmente sustituyen a los bienes producidos en el interior. Una vez obtenidas empíricamente las correspondientes elasticidades se llegó al resultado de que el incremento en el comercio intraeuropeo sería del 17 por ciento, cifra baja si se compara con el 50 por ciento de incremento producido en el interior del Benelux al formarse la Unión, y que se torna insignificante, según notó Scitovski, si se pondera por la altura del cambio arancelario.

A resultados igualmente modestos arribó el estudio de Johnson en 1958, referido al Reino Unido. Esto lleva a preguntarse a Lipsey si no existirá algún sesgo inherente a este tipo de estimaciones y si la aplicación de un método distinto producirá resultados mejores. Y es que otro rasgo a destacar de este tipo de estudios es el modo provisorio y tentativo con que se -

(68) "Existe un sentimiento general de sorpresa ante la cuantía de estas estimaciones, que resultan inferiores a lo esperado". LIPSEY (1960) p. 382. Y Scitovski afirma: "Si intentando corregirlas (se refiere a las cifras obtenidas), las eleváramos cinco o hasta veinte veces, esto no cambiaría nuestra conclusión básica sobre el hecho de que las ganancias provenientes del aumento en la especialización europea son, probablemente, insignificantes". Citado por LIPSEY IBIDEM, p. 382.

ha ido avanzando (69). Ordinariamente, los autores construyen - sus estimaciones sobre la base de la revisión, la crítica y/o - el perfeccionamiento de las estimaciones y metodologías prece - dentes (70).

En 1967, Bela Balassa llevó a cabo algunas estimacio - nes fundadas en un método sugerido por él en 1963 (71). A par - tir de una revisión de los trabajos anteriores, Balassa conside - ra que hay, al menos, los siguientes problemas a resolver para que las estimaciones arrojen resultados cercanos a la realidad:

- a) Aislar los flujos comerciales de los efectos del crecimien - to económico, de tal manera que la única variable que afec - te la magnitud de esos flujos sea la formación de la CEE.
- b) Asegurar que las estimaciones de creación y desviación de comercio sean comparables entre sí.

(69) Son frecuentes expresiones de este tipo: "Este escrito ha presentado algunas conclusiones tentativas respecto al im - pacto de la Comunidad Económica Europea en los flujos co - merciales durante el período de seis años transcurridos -- desde el establecimiento del Mercado Común". BALASSA (1967) p. 16. "Ciertamente este artículo no puede pretender haber establecido más que una aproximación ex-post al problema - que arroja resultados toscas. Por otra parte, los resulta - dos sugieren que hasta que no se disponga de información - más refinada, la cuestión no debería darse por zanjada" -- KREININ (1969) p. 280 (Los subrayados en ambas citas son - nuestros).

(70) Tal ocurre, por ejemplo, en LIPSEY (1960), BALASSA (1967), CLAVAUUX (1969), KREININ (1972), SELLEKAERTS (1973), ASKARI (1974), BALASSA (1975).

(71) Véase BALASSA (1967) p. 5.

- c) Ofrecer una desagregación de los resultados según las principales categorías de productos.
- d) Indicar los efectos de la integración sobre cada área oferente.

Según Balassa, una comparación ex-post de las elasticidades renta de la demanda de importaciones intra-área y extra-área, para los períodos pre y pos-integración, ofrece un modo de tratar los dos primeros problemas. Bajo el presupuesto de -- que las elasticidades renta de la demanda de importaciones habrían permanecido inalteradas, un alza en la elasticidad renta de la demanda de las importaciones provenientes del interior de la Unión indicaría creación bruta de comercio, mientras que un incremento de la elasticidad renta de la demanda para las importaciones provenientes de cualquier fuente, intra o extra-área, expresaría creación de comercio en sentido propio. A su vez, -- una caída en la elasticidad renta de la demanda para las importaciones provenientes de fuera de la CEE evidenciaría los efectos de desviación de comercio provocados por la Unión (72).

(72) "La creación bruta de comercio se refiere al incremento del comercio intra-área, independientemente de que este incremento se deba a la sustitución por fuentes de abastecimientos interiores o foráneas. A su vez, la creación de comercio en el sentido Vineariano se refiere al comercio nuevo creado por el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento desde el interior hacia los países socios; mientras que la desviación de comercio supone un movimiento desde los productores foráneos hacia los países socios". "Las elasticidades ex-post de la demanda de importaciones se han definido como el cociente entre la tasa media anual de variación de las importaciones y el PNB". Estas son las definiciones dadas por Balassa. Y agrega: "Realizando la presente investigación, he experimentado también con análisis de regresión, pero, dada la brevedad de las series temporales y la variabilidad de los datos, no se han obtenido resultados satisfactorios. La introducción de variables que expresan los cambios en los precios relativos y en las tarifas tampoco ha mejorado los resultados" Cfr. BALASSA (1967) p.5 notas 1 y 3.

El presupuesto de la constancia de la elasticidad renta de las importaciones en ausencia de integración, implica asimismo asumir que la única variable que afecta a los flujos comerciales de la CEE es el establecimiento del Mercado Común.

A partir de aquí, Balassa calcula para siete grupos de mercancías, las elasticidades ex-post de la demanda de importaciones en el período pre-integración 1953-1959 y en el post-integración 1959-1965, y extrae la diferencia entre los valores de ambos períodos. El resultado global es que hay evidencia de creación de comercio, y que los efectos de desviación que se -- aprecian en algunos productos (fuel y maquinaria) han sido compensados por la creación externa de comercio en los otros productos. Sin embargo, al desagregar este efecto total por áreas abastecedoras, se observa que el impacto sobre el comercio de cada una varía grandemente, dependiendo de la composición de -- sus exportaciones a la CEE (73).

Para calcular el efecto total sobre cada área abastecedora, Balassa distingue tres clases de componentes cuya suma refleja el impacto global. Son: el "efecto Mercado Común", el "efecto competencia" y el "efecto precio".

El efecto Mercado Común indica la influencia de la -- CEE sobre el comercio de sus miembros. Se obtiene como la dife-

(73) Cfr. BALASSA (1967) p. 15.

rencia entre dos grupos de estimaciones de las importaciones - hipotéticas en la CEE, calculadas aplicando la tasa efectiva - de crecimiento del total de importaciones extra-área en los pe- ríodos post y pre-integración, respectivamente, a las importa- ciones habidas en 1959.

El efecto competencia, refleja los cambios en las -- participaciones relativas de cada área abastecedora en el to- tal de importaciones extra-área de la CEE. Y se obtiene suman- do las diferencias entre las importaciones de hecho, medidas - en precios constantes de 1959, y las importaciones hipotéticas calculadas aplicando las tasas de crecimiento del total de las importaciones comunitarias extra-CEE en el período 1959-1965 a las importaciones de 1959 para cada grupo de mercancías.

El efecto precio es el tercer componente que afecta al comercio de cada área abastecedora. Pero la falta de infor- mación adecuada y fiable hace prácticamente imposible su esti- mación. Por lo que Balassa se limita a dar la diferencia de -- las importaciones a precios corrientes y a precios constantes (74).

Para concluir, hay dos puntos que son de interés: el primero de ellos se refiere a que el efecto total sobre un --

(74) IBIDEM, p. 11

área abastecedora depende de la composición de sus exportaciones (75). Y el segundo, que la manifestación de efectos de desviación ha marchado al paso con el incremento en la discriminación arancelaria de los países no miembros (76). Es decir, el arancel, al menos a partir de un cierto umbral, es eficaz para provocar efectos de sustitución entre países y entre productos.

El método seguido por Balassa suscitó diversas críticas en algunos de sus puntos cruciales. Así F.J. Clavaux (77) se enfrenta con el presupuesto balassiano de que si no se hubiera creado la CEE la relación de las importaciones al PNB no hubiera sufrido transformaciones apreciables. Según Clavaux, esta afirmación no se puede mantener porque está comprobado que las políticas liberalizadoras practicadas en Europa durante los años cincuenta alteraron fuertemente dicha relación, y el proceso hubiera continuado su curso si no se hubiera establecido la Comunidad. De modo que no ha sido la CEE la única causa estructural que ha alterado la relación de las importaciones al PNB, sino que ha habido otros factores muy importantes que al afectar dicha relación han influido de forma decisiva sobre las co-

(75) "Se ha mostrado que el impacto del Mercado Común sobre cada abastecedor varía grandemente, dependiendo de la composición de sus exportaciones a la CEE". IBIDEM, p. 15.

(76) Ya se ha dicho que, según Balassa, los efectos de desviación de comercio vienen indicados por una caída en las elasticidades de la demanda de importaciones exteriores a la CEE. A este respecto Balassa escribe: "La elasticidad ex-post de la demanda para las importaciones extra-área de bienes manufacturados ha caído pari passu con el incremento de la discriminación tarifaria frente a los países no miembros". IBIDEM, p. 16.

(77) Véase CLAVAU, F.J. (1969) "The import elasticity as a yardstick for measuring trade creation".

rrespondientes elasticidades.

Este hecho obliga a no admitir sin más, como hace Balassa, las elasticidades pre-integración como las normales que se hubieran seguido dando si la CEE no se hubiera establecido, ya que la CEE no es el único factor que afecta a las importaciones. Por tanto las elasticidades "normales" deben ser calculadas y no identificadas simplemente con aquellas que se han observado en el período pre-integración 1953-1959. Una buena manera de establecer estas elasticidades normales y de aislarlas de las políticas económicas de aquellos años, le parece a Clavaux que sería calcular y aceptar como "normales" las elasticidades a largo plazo, que pueden estimarse en 1,25 para las importaciones de manufacturas respecto al total de la producción (78).

Con estas elasticidades, Clavaux realiza sus propios cálculos y extrae las siguientes conclusiones (79):

- a) Las importaciones de manufacturas en los países industrializados parecen haber sido afectadas antes y después de -

(78) "El punto crucial de todo el problema está por tanto en establecer qué relación entre importaciones y producción debe considerarse "normal", de tal manera que esta relación pueda usarse como medida de las tendencias de desviación. Me parece que se puede encontrar en la elasticidad a largo plazo. Esta puede estimarse en 1,25 para las importaciones de manufacturas respecto al total de la producción". IBIDEM p. 608.

(79) IBIDEM, p. 611.

1959 por un proceso de creación de comercio.

- b) En el caso de la CEE, este proceso se aceleró rápidamente desde 1959, indicando un sustancial efecto de creación de comercio por la CEE.
- c) En conjunto, no tuvo lugar ninguna desviación de comercio por efectos de la creación de la CEE.

En resumen, con la aproximación propuesta por Clavaux se obtiene que el "efecto CEE" es mucho mayor que el obtenido por Balassa (80).

Por su parte, Askari (81) centra su crítica en el tipo de bienes analizado por Balassa. Este considera sólo el comercio de bienes finales y pasa por alto el de bienes intermedios que se incorporan en la producción de bienes finales. Si se considera este tipo de bienes los cálculos de creación y -- desviación de comercio se complican y los resultados pueden -- cambiar de signo. En otras palabras, si en lugar de considerar erróneamente a dos bienes X e Y como independientes, suponemos que Y entra en mayor o menor proporción en la producción de X,

(80) Los cálculos de Balassa arrojan una cifra de 2.000 millones de dólares; en tanto, que Clavaux ofrece 8.000 millones si se considera el efecto íntegro y 5.000 millones si sólo se toma en cuenta la creación acelerada de comercio que tuvo lugar a partir de 1959. Véase IBIDEM, p. 612.

(81) Véase ASKARI, H. (1974) "A Comment on Empirical Estimates of Trade Creation and Trade Diversion".

se complica la asociación entre la variación de las importaciones intra-área y los efectos de creación y desviación de comercio. La razón de este hecho estriba en que un alza del comercio de bienes intermedios en el interior de la CEE puede conducir a un encarecimiento del producto final y, en consecuencia, a una disminución del comercio de bienes finales tanto intra- como extra-CEE. Basta para ello que el bien intermedio Y, que una vez formada la Unión se compra a país miembro, encarezca la producción del bien final X con respecto al coste anterior a la integración.

Además del que acabamos de exponer, son posibles - - otros casos en que la consideración de los bienes intermedios - conduzca a una discrepancia con los cálculos realizados según - el método de Balassa. El volumen de esta discrepancia dependerá de dos factores: Primero, de la importancia de Y como input de X; cuanto mayor sea esta importancia, mayor será la discrepancia en los cálculos. Y segundo, del volumen exportado de X; -- cuanto mayor sea éste, mayor será la discrepancia.

Askari concluye con estas palabras: "La existencia de comercio en bienes intermedios puede conducir o a "destrucción" o a "expansión de comercio", y posiblemente afecta a la dirección de las estimaciones de Balassa. Para obtener una estimación más precisa de la creación y desviación de comercio, podemos seguir utilizando el enfoque de Balassa; sin embargo, debemos -- usar una table input-output para calcular el contenido de impor

taciones en cada exportación; y, a partir de aquí, podemos hacer el ajuste necesario a la estimación de Balassa. Evidentemente, la importancia de este ajuste crecerá con la importancia -- del comercio de bienes intermedios" (82).

La crítica de Sellekaerts (83) es más compleja. Arranca, de modo cercano a Claveaux, discutiendo el presupuesto básico de Balassa, a saber, la inalterabilidad de las elasticidades de la demanda de importación en ausencia de integración. Esto -- equivale a decir que la formación del Mercado Común es la única causa estructural que provoca cambios apreciables en los flujos comerciales.

Según Sellekaerts, dos conjuntos de razones hacen problemática esa hipótesis crucial.

El primer conjunto (84) se refiere a las medidas de -- política económica que durante los años cincuenta y sesenta llevaron a una mayor flexibilidad y expansión del comercio en Europa Occidental. A consecuencia de haber aceptado la mayoría de -- estos países la plena convertibilidad de sus monedas con el dólar, se produjo una mejora en sus posiciones de pagos que impulsó políticas liberalizadoras en la Ronda Dillon que supuso -- un desarme en torno al 20 por ciento para ciertos productos in-

(82) IBIDEM, p. 393

(83) En el artículo ya citado SELLEKAERTS (1973)

(84) IBIDEM, pp. 525 y ss.

dustriales. Es indudable que todos estos acontecimientos contribuyeron a alterar la estabilidad o el rítmo de cambio de los parámetros del comercio exterior en los períodos pre y post-integración, lo cual hace problemática la hipótesis de elasticidades constantes en ausencia de la formación de la CEE.

Junto a estas razones de política económica pueden añadirse otras que se refieren a las condiciones ceteris paribus que deben cumplirse para que la hipótesis se sostenga. Estas son:

- que no haya cambios autónomos en los precios relativos
- que no se den alteraciones en las tasas de cambio
- que no haya variaciones en los flujos comerciales provenientes de fuera de la Unión causados por los efectos dinámicos de ésta.

Según Sellekaerts este grupo de condiciones es muy poco realista ya que es difícil aislar los cambios autónomos en los precios de aquellos inducidos por la formación de la Unión; y es imposible separar los cambios primarios (debido a alteraciones de las tarifas y que dan lugar a los efectos estáticos), de los secundarios (producidos por los efectos dinámicos de la Unión) (85).

(85) "Es difícil separar los cambios autónomos en los precios relativos de aquellos inducidos por la formación de la Unión. Y es simplemente imposible separar los cambios primarios en los precios relativos de los cambios secundarios inducidos". IBIDEM, p. 526.

El segundo conjunto de razones que presenta Sellekaerts (86) se refiere al tratamiento de las series temporales. Los estudios pioneros se basaron en datos cross-section para obtener las elasticidades, debido a la cortedad o ausencia de series y al convencimiento de que así se eliminaba mejor la influencia del ciclo en los resultados. Los autores posteriores, entre ellos Balassa y Kreinin, prefirieron el tratamiento de series temporales. Sin embargo éstas presentan problemas a la hora de calcular las elasticidades.

Uno de estos problemas, como demuestra Sellekaerts, es que los resultados de creación y desviación de comercio dependen en buena medida de la longitud del período pre y post-integración considerado. Lo que a su vez remite a la presencia de oscilaciones cíclicas en la economía como causa perturbadora de la bondad de los cálculos.

Por una casualidad afortunada, impuesta principalmente por los datos disponibles, Balassa ha elegido dos períodos en que la tasa anual de crecimiento del PNB es virtualmente idéntica. Pero cuando esta circunstancia, como es lo más probable, no se dé, hay que eliminar el influjo del ciclo, para lo que se sugieren diversos métodos que no vamos a exponer. En general consisten en elegir períodos que presenten en sus años-valle, o alternativamente en sus años-pico, un perfil similar.

(86) Véase SELLEKAERTS (1973) p. 528 y ss.

Otros factores, como la elección del año base en que se considera que la CEE empieza a producir efectos reales; o el modo de calcular las elasticidades matemáticamente (bien por co ciente como hace Balassa o bien mediante una técnica de regre sión lineal como prefiere Sellekaerts) afectan igualmente a la supuesta estabilidad de los parámetros de la demanda y, en resu men, tornan problemático el supuesto clave del enfoque de Balassa. Sin embargo, estas objeciones no le descalifican. Unicamen te matizan cómo y qué es lo que se puede medir con él, depen diendo de que se consiga aislar las variables a medir y elimi nar aquellas otras que perturban los resultados (87). Los resul tados mejores se obtendrán aplicando este método al estudio de los efectos de la CEE sobre las áreas abastecedoras indivicia les (88).

-
- (87) Para proceder a su revisión Sellekaerts representa el método de Balassa de la forma siguiente:

$$V'_i T = M'_i$$

en donde V'_i ($i = 1, 2, 3, \dots$) es el vector de las elasticidades renta i para las importaciones de fuera de la CEE en el período pre-integración, en tanto que M'_i es el vector de dichas elasticidades en el período post-integración. T es una matriz que transforma V'_i en M'_i . En términos económicos esta transformación T se equipará con el efecto de la CEE como la única causa que provoca la conversión de un vector de elasticidades en el otro. Los dos conjuntos de razones que se han expuesto prueban lo problemático que resulta el que T sea única. Desde esta perspectiva, Sellekaerts escribe lo que podría ser un balance del método de Balassa: "La transformación T medirá los efectos estáticos de una Unión Aduanera, más bien que los efectos globales, si la formación de la Unión no induce cambios en los flujos comerciales extra-área, provocados por los efectos dinámicos de la Unión. En realidad, la transformación T mide los efectos globales de la CEE sobre sus abastecedores extra-área e incluye ambos efectos, los estáticos y los di námicos" IBIDEM, p. 527.

- (88) "El modelo de Balassa es especialmente apropiado para estudiar el efecto de la CEE sobre los abastecedores o áreas abastecedoras individuales" IBIDEM, p. 533.

Posteriormente, Balassa en un extenso trabajo (89) -- trató de responder a estas críticas. El método utilizado en la nueva estimación es básicamente el mismo que en 1967, pero el período post-integración ha sido prolongado hasta 1970, en lugar de 1969. Tanto el empleo de las elasticidades de la demanda de importaciones como el supuesto de su estabilidad en ausencia de integración han sido mantenidos, así como la exclusión de variables-precio que no mejoran los resultados.

En cuanto a la propuesta de Clavaux de usar como elasticidades "normales" las a largo plazo, Balassa la rechaza por ser poco apropiada al objeto del trabajo (90).

Las objeciones de Sellekaerts, relativas a la elección de los períodos básicos, son admitidas por Balassa. Pero solventarlas de manera satisfactoria es difícil por la ausencia de series más largas que permitan una mejor comprobación es tática. Por lo demás, Balassa está de acuerdo en que eliminar el influjo del ciclo sobre las variables se puede conseguir, en parte al menos, eligiendo años de similar tasa de crecimiento, lo que permite neutralizar los efectos de las disparidades en el crecimiento sobre las importaciones y las correspondientes elasticidades.

(89) BALASSA, B. (1975) "Trade Creation and Diversion in the Eu ropean Common Market: An Appraisal of the Evidence".

(90) "La elasticidad de 1,25 sugerida (por Clavaux) sobre la ba se de las tendencias históricas en los países industriales es difícilmente apropiada para este propósito. Esto es así a causa de las diferencias en la experiencia del Mercado Común y de otros países industriales, diferencias en las tendencias en las exportaciones intra y extra-área, y dife rencias en las tendencias entre los diversos grupos de mer cancias" IBIDEM, p. 81.

Finalmente Balassa admite que su método no da la medida puramente de los efectos estáticos, ya que es muy difícil -- aislarlos de los dinámicos provocados por el establecimiento -- del Mercado Común. A pesar de que la ponderación de las tasas -- de importaciones por las tasas de crecimiento del PNB ayuda a -- contrarrestar el efecto del ciclo, no consigue neutralizar los efectos dinámicos (91). Ciertamente que este modo de proceder ayuda a realizar estimaciones comparables entre países, pero -- son asimismo posibles otras formas alternativas de comparación, sobre todo en productos concretos, como por ejemplo, referir -- las importaciones de alimentos al consumo interno de los mismos según han preferido otros autores.

No es necesario repetir aquí el proceder metodológico de Balassa en una nueva estimación que llega hasta 1970 por no diferir sustancialmente del ya expuesto. Pero interesa resaltar algunos de sus resultados.

Los nuevos cálculos demuestran que entre 1965-1970 se ha reducido el alcance de la creación de comercio en tanto que se ha incrementado la desviación. Es decir, los efectos más fa-

(91) "Por último debería notarse que al ajustar por la tasa de crecimiento del PNB, no se tienen en cuenta los posibles -- efectos del establecimiento del Mercado Común sobre el crecimiento económico de los países miembros, y los resultados no indicarán puramente los efectos estáticos de la integración, desde el momento que la creación de la CEE puede implicar un sesgo en favor o en contra del comercio. Tales sesgos pueden haber ocurrido también en los países no miembros, por lo que los resultados están afectados además por las tasas diferenciales de su capacidad de crecimiento" IBIDEM, p. 82.

vorables de la CEE se manifiestan en los años inmediatamente --
posteriores a su creación.

Entrando en productos concretos, se observa (92) que ha habido reducción de la creación en productos manufacturados, e incremento de la desviación en alimentos, productos químicos, y otras categorías de bienes manufacturados. No se muestra creación de comercio para alimentos tropicales, bebidas, tabaco y - materias primas, aunque aparece evidencia de creación para estos productos si en lugar de utilizar como variable explicativa el PNB, usamos el consumo de alimentos y la producción industrial respectivamente.

Diversas explicaciones se pueden ofrecer para esta -- discrepancia con los resultados obtenidos hasta 1965. Entre -- ellas la mayor intensidad de las políticas liberalizadoras en los años inmediatos a la pre y post-integración; así como a la extensión y consolidación de la PAC. Si insistimos en estos puntos es porque varios de los productos que hemos mencionado tienen un peso importante en las exportaciones Iberoamericanas a - la propia CEE y a España.

Una última conclusión que es de interés se refiere a los efectos por países. Fijándose en las áreas en desarrollo Balassa concluye que los países asociados han salido mejor libra-

(92) IBIDEM, pp. 83 y ss.

dos que los no-asociados sin ventajas preferenciales (93).

Otros autores y organismos han ofrecido enfoques alternativos para medir el impacto de la creación de la CEE sobre los flujos comerciales. Entre ellos mencionaremos los dos estudios - del Secretariado de la EFTA, de 1969 y 1972 (94) en que mide la participación de las importaciones en el consumo interno de cada grupo de productos, según los siguientes criterios:

- Se da creación bruta de comercio si se incrementa en el período analizado la participación de las importaciones provenientes de los países miembros de la CEE en su propio consumo interno.
- La desviación de comercio se indicaría por el decremento de la participación de las importaciones provenientes del exterior - de la Comunidad en el consumo interno de la CEE.
- Por último la creación de comercio se entiende como el incremento del total de importaciones (intra y extra-área) en el consumo interno de la Comunidad.

(93) Hablando del resultado para países en desarrollo que gozan de preferencias en la CEE, como puedan ser los mediterráneos u otros que actualmente integran las ACP, escribe Balassa: "A estos países les ha ido considerablemente mejor que a los países en desarrollo no-asociados que han experimentado una caída en su cuota de mercado en la mayoría de las categorías de mercancías, incluyendo bebidas tropicales donde los dos grupos compiten directamente". IBIDEM, - p. 91.

(94) Seguimos la exposición realizada por Balassa (1975) p. 98 y ss.

Ambos estudios están basados en el presupuesto normalizador de que sin integración la proporción de las importaciones en el consumo de cada grupo de productos habría permanecido inalterada.

Un par de años más tarde W.E. Prewo (95) utilizó un enfoque similar a través de la proporción de las importaciones sobre la demanda, pero introduciendo importantes novedades.

Siguiendo la sugerencia de Askari, utiliza las tablas input-cutput para construir ecuaciones de comercio en las que no sólo se tenga en cuenta los bienes finales, sino también los intermedios. En este modelo, el comercio entre los miembros del -- Mercado Común se supone que es directamente proporcional a la de manda del país importador y a la oferta del país exportador; e -- inversamente proporcional a las barreras al comercio (96); en -- tanto que las importaciones extra-área se supone que están relacionadas con la demanda en la CEE. Los cambios en la demanda final afectan directamente a las importaciones a través de sus -- efectos sobre la importación de bienes finales, e indirectamente a través del impacto sobre la importación de inputs intermedios para la producción interior.

A partir de las tablas input-output de la CEE de 1959

(95) Seguimos la exposición hecha por Balassa (1975) p. 92.

(96) Se consideran barreras tarifarias y no tarifarias, costes de transporte, carencia de información, de redes de venta y de servicios de reparación, etc.

Prewo estima los valores hipotéticos de las importaciones intra y extra-área para 1970, bajo el supuesto de que sin integración estas relaciones estructurales hubieran permanecido inalteradas. La diferencia entre los valores reales de 1970 y los estimados se suponen que es el efecto sobre el comercio del establecimiento del Mercado Común.

Tanto en los estudios del Secretariado de EFTA como en el de W.E. Prewo la hipótesis básica o supuesto "normalizador" es discutible. Hay base para afirmar que a lo largo del tiempo se da una tendencia al incremento de la proporción de las importaciones intraárea en el consumo independientemente de la formación del Mercado Común (97). Esto conduce a plantearse diversas alternativas normalizadoras que aislen mejor los resultados de esas tendencias autónomas en el comercio.

Prescindiendo por el momento de autores tan importantes como Truman y Kreinin, se pueden mencionar los criterios seguidos en el estudio de 1972 por Verdoorn y Schwartz que normalizan los datos refiriéndolos al comercio mundial, de donde derivan las tendencias hipotéticas que se habrían producido en los países miembros caso de no constituirse la EFTA y la CEE.

(97) "Sin embargo, hay evidencia de que existen tendencias en las relaciones importación/consumo en la CEE que conducen a un incremento de las cuotas de importación a lo largo del tiempo(...). Por tanto, necesitamos "normalizar" las importaciones tomando en cuenta los cambios en las cuotas de importación que habrían ocurrido independientemente del Mercado Común". IBIDEM. p. 98.

Por su parte Aitken prefiere considerar el comercio intra-europeo en el período pre-integración como el punto de referencia - para proyectar las posibles tendencias comerciales caso de no haberse creado ni la CEE ni la EFTA (98).

En su extenso trabajo "The European Economic Community: Trade Creation and Trade Diversion" Edwin M. Truman (99) -- examinó los efectos de la CEE en el comercio durante el período 1958-1964, tomando los años 1954-1958 como el período pre-integración de referencia. Para ello desarrolló un análisis que -- abordaba los efectos en la CEE en su conjunto, los efectos por países miembros y los efectos sobre un grupo de industrias de bienes manufacturados. En cada uno de estos campos se estimaba el impacto de la CEE en los abastecedores domésticos, los intra-área y los extra-área.

El enfoque, aunque se presenta en tres variantes, es el de la participación relativa de la producción interior y de las importaciones de países miembros y no-miembros en el consumo total aparente, bajo el supuesto de la constancia de estas participaciones en ausencia de integración (100).

El deseo de Truman era comprobar la premisa sobre la

(98) Véase la exposición de Balassa (1975) pp. 98 y ss.

(99) Publicado en Yale Economic Essays, nº 9, pp. 201-257.

(100) "El presupuesto necesario es que el crecimiento natural - o inducido de las economías de la CEE es neutral con respecto a estas participaciones; la elasticidad de cada participación con respecto al incremento de la renta es - igual a cero". IBIDEM, p. 207.

que descansa la mayor parte de la literatura sobre las Uniones - Aduaneras, a saber, la importancia decisiva de las tarifas en el comercio (101). Y, en concreto, verificar el influjo de la reducción de las tarifas, más bien que el del establecimiento de una tarifa externa común.

De hecho, y dado que en una Unión se superponen las reducciones tarifarias entre los países miembros con el establecimiento de una tarifa común frente a los no-miembros, los resultados presentan el impacto de ambos movimientos, siendo imposible separar el influjo en el comercio debido a la reducción interna, de aquel que proviene de la adopción de un arancel común (102).

Considerando la participación de cada componente (103) en la satisfacción del consumo total aparente, Truman presenta - seis modalidades de alteración de comercio, que se resumen en la siguiente tabla (104):

(101) "La premisa sobre la que descansa la mayor parte de la literatura teórica sobre las Uniones Aduaneras es que las tarifas tienen una importancia decisiva o notable (...). Este estudio examina implícitamente dicha premisa en el caso de la CEE". IBIDEM p. 204.

(102) "Los resultados presentados en este estudio reflejan, por supuesto, ambos impactos, el de la reducción interna de tarifas y el de los ajustes a la Tarifa Exterior Común". Y más adelante, repite: "Los resultados reflejan no sólo el impacto de la reducción interna de tarifas (cometido tradicional de la literatura de la unión aduanera), sino también los ajustes de las tarifas nacionales a la Tarifa Exterior Común". IBIDEM, pp. 207 y 249.

(103) Es decir, la producción doméstica consumida interiormente, las importaciones provenientes de países miembros y las importaciones procedentes de países no-miembros.

(104) Traducida de TRUMAN (1969)p. 206.

Descripción	Signo del cambio en la participación		
	doméstica	de los miembros	de los no-miembros
1. Doble creación de com.	-	+	+
2. Creación Interna de - Com. y Desviación Ex- terna de Com.	-	+	-
3. Creación Externa de - Com. y Desviación In- terna de Com.	-	-	+
4. Doble Erosión de Co - mercio.	+	-	-
5. Erosión Interna de Com. y Desviación Interna - de Com.	+	-	+
6. Erosión Externa de Com y Desviación Externa - de Com.	+	+	-

El sentido de los seis casos presentados por Truman es suficientemente claro. Unicamente destacaremos que el caso 2 es el resultado normal previsto en la literatura teórica a conse -- cuencia de la formación de una Unión y puede ser llamado abrevia damente "creación y desviación de comercio" (105). La creación - de comercio, en el sentido definido por Truman, puede surgir o - por una expansión en el consumo total (efecto consumo) o por una contracción de la oferta doméstica (efecto producción). Y la -

(105) "Según la literatura tradicional de la Unión Aduanera, el caso 2 representa el modelo de cambio en las participacio -- nes esperado a consecuencia de la formación de una Unión; por tanto en la discusión subsiguiente nos referiremos -- abreviadamente a este caso como "creación y desviación de comercio". IBIDEM, p. 207.

"erosión de comercio", término introducido por Truman, surge a consecuencia del incremento de la parte doméstica en el consumo total, lo que puede hacerse a costa de las participaciones de los países miembros y no-miembros de la Unión.

A partir de estas definiciones y supuestos, Truman experimentó con tres modelos o enfoques alternativos.

La expresión general del método de las participaciones puede simbolizarse así:

$$S_i = f(Y, P_i/P, T_I, T_e, C)$$

Con i representando en cada caso la participación y los precios "domésticos", "de los países miembros", "de los países no-miembros". Y es la renta. P_i/P es un vector que representa la competitividad de los precios. T_I es la tarifa interna. T_e es la tarifa externa. C es la presión de las participaciones sobre la capacidad productiva doméstica.

El primer enfoque (Pure Share-Change Approach) que es el más simple supone hacer depender las participaciones relativas de cada área sólo de las tarifas internas y externas. O, dicho de otra manera, se supone que la derivada de la función S_i con respecto a las variables independientes (exceptuando T_I y T_e) es igual a cero. Con razón se ha objetado que esta aproxima-

ción se basa en un conjunto muy poco real de supuestos (106).

Para conseguir evidencia adicional, sobre supuestos - más realistas, y poder separar los efectos en las participacio- nes de los cambios en la renta, los precios relativos y las ta- rifas, Truman realizó otra aproximación (Time Series Approach), basada en un ajuste de la ecuación anterior mediante una técni- ca de regresión lineal. El modelo fue aplicado a cinco países - de la CEE y constaba de tres ecuaciones por cada país (represen- tando la parte "doméstica", "de los países miembros" y "de los países no-miembros"). Los datos utilizados fueron de series tem- porales. El resultado no fue satisfactorio (107). La cortedad - del período analizado, la variabilidad de los datos y su poca - fiabilidad, sobre todo los relativos a los precios, hicieron -- que las estimaciones fueran poco significativas y concluyentes.

Truman intentó aún un tercer enfoque (Projected Share -Change Approach) que era una variante del anterior y en el que combinaba datos cross-section con series temporales. La idea -- era mediante una regresión no-lineal, en que las variables inde- pendientes tomaban forma logarítmica, obtener valores --

-
- (106) "El pure share-change approach se basa en un conjunto de supuestos bastante irreales, ignorando los efectos de los cambios en la renta y en los precios, y la presión de las participaciones relativas sobre la capacidad doméstica". SELLEKAERTS (1973) p. 540.
- (107) "Los resultados de la regresión fueron desilusionantes, - aunque tres fueron significativos con el test-F al nivel del uno por ciento". TRUMAN (1969), p. 223.

de las participaciones relativas en cada país que pudieran servir para hacer una proyección de las participaciones en 1964 y compararlas con las observadas en ese mismo año.

A pesar de las dificultades de adaptación de los modelos al mundo real y de que las respuestas dadas a las cuestiones planteadas deberían considerarse como una primera aproximación (108), Truman piensa haber demostrado, al menos en cierta medida, el supuesto básico del estudio, tomado de la teoría de las Uniones Aduaneras, a saber, que las tarifas son importantes en la determinación de los flujos comerciales; y, consiguientemente, un cambio en la estructura de las tarifas producirá efectos no solo apreciables, sino drásticos, sobre dichos flujos -- (109). Esto es particularmente cierto en su primer enfoque de los cambios puros de las participaciones en el que los efectos

(108) "Hay problemas para dar el salto de fe entre el marco de equilibrio parcial para investigar la creación y desviación de comercio, descrito más arriba, y la situación del mundo real". IBIDEM, p. 207. "Las respuestas a las cuestiones planteadas y examinadas en este estudio sobre el impacto comercial de la formación de la CEE deberían considerarse como primeras aproximaciones". IBIDEM, p. 250.

(109) Véase IBIDEM, p. 249.

En sentido contrario, McNULTY, experimentando con un modelo de 175 ecuaciones de forma logarítmica, llega a la conclusión de que "para la mayor parte de los grupos de mercancías no existe evidencia de una relación estadísticamente significativa entre cambio arancelario y flujos de comercio. El hecho de que no pueda identificarse esta relación debiera ser de considerable interés para los especialistas en esta área". Citado por ESADE (1979) p. 312. "Lo extraordinariamente importante de sus resultados (de McNulty) es que la variable que explica más las variaciones de las importaciones es la renta". IBIDEM. p. 311.

de creación y desviación se atribuyen exclusivamente a los cambios tarifarios. Por medio de otras aproximaciones, en especial la tercera en que se comparan las participaciones proyectadas -- con las reales, Truman trató de aislar y medir el impacto de variables como la renta y la producción doméstica, sobre la tendencia seguida por cada componente en la satisfacción del consumo interno. El éxito no fue completo, pero sin duda abrió nuevos camminos en el modo de plantear y resolver las cuestiones al hilo de los planteamientos de la teoría.

Al final de su estudio, Truman establece dos conclusiones generales que son de interés:

- 1º) Hay poca evidencia de que se haya producido en 1964 una relocalización drástica de las fuentes de abastecimiento desde los productores domésticos hacia los productores socios aunque ha habido alguna creación de comercio.
- 2º) Aunque ha habido desviación de comercio, para todos los -- países y en todos los productos (salvo algunas manufacturas industriales) la creación de comercio ha sobrepasado a la desviación. Este resultado favorable se explica por dos causas: -a) Las curvas de exceso de oferta relativamente -- inelásticas de los países socios restringieron de por sí -- el alcance de la desviación de comercio. -b) Los ajustes a la tarifa exterior común generaron más comercio en los paises que anteriormente tenían una tarifa elevada que el que

destruyeron en los países de baja tarifa (110).

En 1969 Kreinin (111) realizó estimaciones sobre los efectos de la creación de la CEE y de la EFTA, partiendo de supuestos habituales en los estudios del tema:

- a) Que el establecimiento de la Unión era la única causa estructural que influía apreciablemente en las corrientes comerciales.
- b) Que, en ausencia de integración, los parámetros de la demanda de importaciones hubieran seguido la misma tendencia en el período post-integración que la observada antes de la formación de la Unión.

El primer problema a resolver era el de la extensión del período pre-integración. Las tarifas discriminatorias significativas comenzaron en la CEE en 1960-1961. Suponiendo un retraso temporal en la respuesta de los precios al cambio de las tarifas, los primeros efectos discriminatorios no se dejaron sentir probablemente hasta 1962. Por tanto Kreinin fija el año 1961 como el límite inferior. (112).

(110) Cfr. IBIDEM, p. 251.

(111) KREININ, M.E. (1964) "Trade Creation and Diversion By The EEC And EFTA".

(112) De forma alternativa, como test de comprobación de los resultados, Kreinin probó también con el período 1954-1962. Véase IBIDEM, p. 275.

Fijado pues el período 1953-1961, Kreinin aplica una técnica de regresión sobre los datos de este período para estimar la función de demanda de importaciones para cada país. La función estimada es del tipo (113):

$$\log M = a + b \log \text{PNB} + c \log \cdot P_M / P_D$$

siendo M = índice del volumen de importaciones

PNB = índice del Producto Nacional Bruto en términos reales

P_M = índice de precios de las importaciones

P_D = índice interior de precios al por mayor,

y siendo b y c los coeficientes de la renta y los precios que representan las elasticidades (114).

Los valores estimados para el período post-integración 1962-1965 a partir de esta función, se comparan con los reales observados en el mismo período y la diferencia es el efecto de la CEE sobre los flujos comerciales (115).

(113) La formalización está tomada de SELLEKAERTS (1973) p. 539

(114) "Todas las variables están expresadas en forma logarítmica. De esta forma los parámetros pueden construirse como elasticidades renta y precio de la demanda de importaciones". KREININ (1969) p. 275.

(115) "La diferencia entre el cambio real y el esperado en el valor total de las importaciones para cada país constituye la creación de comercio, mientras que la misma diferencia para las importaciones provenientes de fuentes no-CEE es la desviación de comercio. Totalizando las diferencias de los cinco países obtenemos los efectos estáticos de la Unión Aduanera". IBIDEM. p. 277.

Un punto que conviene resaltar y en el que coinciden las estimaciones de otros autores, es que mientras el coeficiente de la renta es significativo y lleva el signo positivo esperado, el del precio es casi siempre insignificante y lleva el signo cambiado (116). Las razones de este hecho pueden deberse a la inclusión de bienes no manufacturados, cuyos precios oscilan grandemente, y a haberse utilizado datos anuales, en lugar de cuatrimestrales como se han usado para estudios similares en Estados Unidos, con buenos resultados estadísticos (117).

(116) Este punto ha sido comprobado por Sellekaerts, utilizando dos modelos similares al de Kreinin y al de Balassa para calcular la demanda de importaciones de siete grupos de mercancías en la CEE.

El primer modelo hace intervenir como variables explicativas la renta y los precios y arroja un balance pesimista de los efectos de la CEE sobre sus abastecedores extra-área, por cuanto manifiesta desviación de comercio en alimentos, materias primas, productos químicos, maquinaria y equipo de transporte, productos manufacturados y, en general, en el total de importaciones extra-área.

El segundo modelo, basado en el de Balassa, sólo considera como variable el PNB, y arroja un resultado optimista ya que únicamente se aprecia desviación de comercio en materias primas, en tanto que para el resto de productos, la formación de la CEE parece haber estimulado las exportaciones extra-área.

Una comparación de ambos modelos revela, además, que la exclusión de los precios relativos como variable explicativa no representa una pérdida apreciable, puesto que las estimaciones de las elasticidades de los precios relativos son con frecuencia estadísticamente insignificantes y llevan el signo cambiado, al igual que comprobó Kreinin.

Es más, para el período 1951-1958 las variaciones en la renta real sola explican entre el 72-96 por ciento de las variaciones en las importaciones reales extra-área, mientras que para los períodos 1953-1961 y 1959-1962 las variaciones en la renta y en los precios relativos conjuntamente sólo pueden explicar entre el 67 y el 96 por ciento de las variaciones en las importaciones reales extra-área Véase SELLEKAERTS (1973) p. 539.

(117) "Las estimaciones insatisfactorias en el caso de la CEE pueden atribuirse a la inclusión de bienes no-manufacturados y al hecho de haber usado observaciones anuales más bien que cuatrimestrales". KREININ (1969) p. 277.

Posteriormente, Mordechai E. Kreinin (118) experimentó con otros enfoques que calculaban la creación/desviación de comercio según las variaciones de las importaciones sobre el -- consumo total aparente (119).

El problema habitual a resolver era aislar, para poder lo medir, sólo el efecto integración, neutralizando otros factores tangibles como el cambio de la renta y los movimiento autónomos de los precios, y teniendo presente la existencia de elementos intangibles de imposible medición tales como los cambios en las preferencias y en los gustos de los consumidores.

Para aislar el efecto integración se proponen tres -- vías:

- a) Una que ya había sido experimentada por él mismo, consistente en proyectar la tendencia observada en el período -- pre-integración para compararla con la real observada en el período post-integración. La diferencia daría el efecto integración, aunque semejante proceder se basa en supuestos ceteris paribus muy poco realistas al excluir cualquier movimiento autónomo de las variables que intervienen en el

(118) KREININ, M.E. (1972) "Effects of the EEC on imports of manufactures".

(119) "En el presente estudio el cambio en el ratio 'importaciones totales'/'consumo' mide la creación de comercio, y el cambio en el ratio 'importaciones de los países no-miembros'/'consumo' mide la desviación de comercio, aplicando cada ratio a la cifra de consumo final". KREININ (1972) - p. 901.

comercio, durante el período analizado.

- b) La segunda vía consiste en elegir un país o grupo de países que por sus características puedan realizar la función de "control" o de "normalizador" de lo que hubiera ocurrido con las importaciones en la CEE caso de no haberse creado el Mercado Común.
- c) Una última vía consiste en ajustar los cambios observados en los ratios de la CEE mediante las oportunas correcciones de los sesgos o errores que se puedan detectar en ellos. Por ejemplo ajustar las elasticidades al crecimiento de la renta, o ajustar la elasticidad-precio eliminando los movimientos autónomos.

Ninguna de las tres vías por sí sola resulta satisfactoria. La primera ya fue intentada por Truman y arroja un balance excesivamente positivo de la creación de comercio, al atribuir todo el cambio en los ratios a la constitución de la CEE. La segunda presenta el grave inconveniente de suponer una evolución igual, en la CEE y en los países "normalizadores", de los factores que afectan al ratio importación/consumo. Y la tercera ofrece la dificultad de que es imposible medir ciertos factores que afectan a dicho ratio, en tanto que otros que se pueden medir, como los precios, no arrojan resultados satisfactorios. A pesar de todo, el conjunto de las estimaciones puede ofrecer --

cantidades cercanas a la realidad (120).

Puesto que la primera vía ya ha sido intentada en --
otras ocasiones, Kreinin se centra en las dos restantes.

Usando "normalizador" realiza dos estimaciones. La --
primera utilizando a los Estados Unidos, bajo el supuesto de -
que este país puede ofrecer al menos una orientación de lo que
hubieran sido los cambios en los ratios de la CEE en ausencia -
de integración. Para que la "normalización" sea más fiable, los
ratios correspondientes a Estados Unidos han sido ajustados se-
gún los movimientos en la renta y los precios de aquel país. El
efecto CEE será entonces la diferencia entre los cambios porcen-
tuales en los ratios de la CEE y de los (ajustados) de Estados
Unidos (121).

En esta misma línea de "normalización " Kreinin reali-
zó una segunda estimación con el Reino Unido pero esta vez sin
ajustar los ratios de este país. El efecto CEE se obtenía igual-
mente por diferencia porcentual entre los cambios en los ratios

(120) "Aunque ninguno de los enfoques es de por sí satisfacto-
rio es de esperar que 'el resultado colectivo' pueda arro-
jar una luz positiva sobre la magnitud real del efecto --
CEE. IBIDEM, p. 902.

(121) "El cambio real (en porcentaje) en el ratio de la CEE im-
portaciones totales) por consumo, (para cada industria) ,
menos el cambio ajustado en el ratio de EE.UU. importacio-
nes/consumo, proporciona una estimación de la creación de
comercio". "El incremento (a lo largo del período conside-
rado) en el ratio importaciones/consumo en los EE.UU. me-
nos el incremento en el ratio importaciones externas/por
consumo en la CEE proporciona una estimación de la desvia
ción de comercio". IBIDEM, p. 903.

observados en la CEE en el período de estudio y los observados para el mismo período en el Reino Unido.

Una tercera medición fue llevada a cabo sin utilizar "normalizador". La creación/desviación de comercio se estimaba a partir de la diferencia entre los ratios observados en la -- CEE en el período 1959-1960 y los correspondientes ratios (-- ajustados por la renta y los precios) obtenidos para el período 1967-1968) (122).

Como se aprecia en la siguiente Tabla ofrecida por Kreinin:

<p align="center"><i>Summary of Estimates of the EEC Effects in Manufactures *</i></p> <p align="center">(\$ billions)</p>				
Estimate.	1967/68.		1969/70.	
	Trade creation.	Trade diversion.	Trade creation.	Trade diversion.
(1) U.S. Normalised (adjusted)	4.3	1.2	6.7	1.7
(2) U.K. Normalised	3.9	1.1	9.3	0.4
(3) Non-normalised (adjusted)	3.5	1.8	9.2	1.2
Unweighted average of the 3 estimates	3.9	1.3	8.4	1.1
Unweighted average of (1) and (3) including processed foods	4.3	1.8	8.9	1.9

* Excluding petroleum products and processed foods.

(Tomada de Kreinin: "Effects of the EEC on imports of manufactures", p. 917)

(122) KREININ utiliza también, alternativamente, el período -- 1969-1970.

sus propios resultados varían dependiendo del método y del período considerado. La principal conclusión que se deduce de ella es que en todos los casos la creación de comercio ha sobrepasado a la desviación. Estos efectos beneficiosos serían aún de mayor -- consideración si se dispusiera de estimaciones de los efectos dinámicos de la CEE, que sin duda, han contribuido a reducir o a -- neutralizar algunos de los efectos estáticos negativos.

Torsten Tewes (123) centró su análisis en un sólo país, la República Federal Alemana, para ver en qué medida la creación de la CEE había producido efectos sobre sus flujos comerciales, especialmente en los provenientes de la EFTA.

Para ello desarrolló un modelo cercano al de Balassa -- (124) que se apoyaba en el supuesto de la constancia de las elasticidades de la demanda de importación, caso de no haberse producido la integración alemana en la CEE.

Tewes considera como período pre-integración el que va de 1954-1959 y, sobre los datos de esos años, realiza una regresión lineal simple para estimar la demanda de importaciones en --

(123) TEWES. T. (1972) "Handelschaffende und handelsumlenkende -- Wirkungen der EWG bei der deutschen Einfuhr unter besonderer Berücksichtigung der EFTA-Länder".

(124) "En nuestra investigación sobre los efectos de creación y desviación de comercio de la fundación de la CEE nos hemos apoyado parcialmente en la metodología de Balassa y en un estudio recientemente publicado del secretariado de la -- EFTA", IBIDEM. p. 224.

función del PNB. Los valores estimados con esta función para el período post-integración 1960-1968 se comparan con los observados en el mismo período, siendo la diferencia el efecto de la CEE sobre los flujos comerciales importados por Alemania. Si la comparación se hace con los flujos extra-área CEE tendremos los posibles efectos de desviación de comercio. Si, por el contrario, se comparan las actuales importaciones alemanas procedentes del área CEE con las estimadas para el mismo período, provenientes del interior del área común, tendremos los posibles -- efectos de creación de comercio.

Tewes desagrega esta función global de importación en cinco funciones para cinco grupos de productos, utilizando en -- entonces, según los casos, diversas variables explicativas. La -- función de importación de alimentos se establece mediante una -- regresión sobre el consumo privado de los mismos. La variable -- explicativa para la importación de materias primas es la evolución de la producción neta en la industria transformadora. Para los productos terminados emplea el PNB en términos reales, etc. De este modo obtiene funciones de importación específicas, para cada grupo de productos, que le sirven para estimar los efectos comerciales de la CEE sobre la importación alemana en cada uno de ellos.

Las relaciones así obtenidas tienen sentido a largo -- plazo y no deben considerarse a corto, ya que, en un año deter-

minado, pueden arrojar predicciones erráticas (125). En este -- punto, Tewes se aparta de Balassa que refiere sus cálculos a un sólo año, 1965, del período post-integración (126).

Las mediciones de Tewes arrojan el resultado de que -- entre 1960-1963 los efectos de creación y desviación de comer -- cio fueron de un volumen parecido en la R.F. Alemana; en tanto que de 1964-1968 los efectos de creación superaron a los de des -- viación en casi un 50 por ciento. De todos modos, al igual que en otras mediciones empíricas, los cálculos de Tewes sufren un sesgo difícil de cuantificar debido al efecto de los precios -- que no ha sido satisfactoriamente eliminado por la carencia de

(125) "Las relaciones de importación calculadas deben entenderse como relaciones a largo plazo y no a corto (...). Es -- tas funciones no sirven, por tanto, para analizar las re -- laciones en un solo año, sino que explican la situación -- promedia de varios años, por ejemplo, de un ciclo de co -- yuntura". IBIDEM, p. 226.

(126) "Al proceder así, no seguimos el ejemplo de Balassa y de los estudios del Secretariado de la EFTA. Estos trabajos sobre los efectos de creación y desviación de comercio -- (...) se basan únicamente en una extrapolación del compor -- tamiento de las importaciones en los años 1954 y 1959, re -- ferida a un solo año del período post-integración, en con -- creto a 1965. Este proceder está sólo justificado cuando los años considerados se asemejan fuertemente, al menos -- desde el punto de vista de la situación coyuntural. En ca -- so contrario, se atribuye a la creación de la CEE una par -- te de los efectos que provienen del diferente comportamien -- to de las importaciones en diferentes situaciones coyuntu -- rales", IBIDEM, p. 226.

Sin duda Tewes tiene razón en lo que dice, ya que se tra -- ta de uno de los mayores problemas a resolver en este ti -- po de estudios. Pero la cita no hace justicia a Balassa, quién, además de elegir períodos de parecida situación cí -- clica, dentro de la disponibilidad de datos, es conscien -- te de que lo que hay que comparar son las tendencias de -- las elasticidades, más bien que el valor en dos años con -- cretos. En el trabajo al que se refiere TEWES, se afirma expresamente; "El lector notará que, más bien que compa -- rar participaciones al comienzo y al final del período, -- este método considera, implícitamente, tendencias de las participaciones a lo largo del tiempo". Cfr. BALASSA (1967) p. 5, nota 5. (el subrayado es nuestro).

información adecuada y fiable en la materia. El autor se limita a hacer dos regresiones: una con el PNB y tasas de cambio a precios corrientes; y otra con el PNB a precios constantes y tasas de cambio a precios corrientes.

Aún a riesgo de simplificar, las diversas metodologías podrían sintetizarse en los siguientes tipos (127):

- el método de las elasticidades-renta: Balassa (1967). Cercano a él es el método de Tewes, aunque utilizando diversos tipos de elasticidades en función de los productos considerados.
- el método de las proporciones del comercio: Truman, Kreinin (1972).
- el método de las funciones de importación: Sellekaerts, Kreinin (1969), McNulty.

(127) Véase en ESADE (1979) p. 304 y ss., un resumen sinóptico de metodologías y resultados. Entre ellos el estudio llevado a cabo por el propio ESADE relativo a los efectos sobre la industria de la entrada de España en la CEE. El método que se ha utilizado ha sido el de los "efectos" de Balassa, entre otras razones por la disponibilidad de datos. IBIDEM, p. 322.

Caso de haber dispuesto de la necesaria información desagregada sobre producción, precios y aranceles los autores se hubieran inclinado o bien por el método de las proporciones o bien por el de las funciones de importación en la versión de McNULTY, cuya tesis doctoral de 1975 "es el mejor de los estudios de impacto que utiliza este método" (ibid. p. 310). McNULTY realiza estimaciones para cada país comunitario y una muestra de siete grupos de bienes manufacturados, utilizando funciones de importación de forma logarítmica que incluyen como variables explicativas a la renta, los precios relativos y los aranceles relativos. "Lo extraordinariamente importante de sus resultados es que la variable que explica más las variaciones de las importaciones es la renta. Por el contrario, la variable arancelaria aparece como escasamente influyente en la determinación de los flujos comerciales". IBIDEM, p. 311.

- el método de los efectos: Balassa (1975).

Al final de este recorrido por algunas de las mediciones más destacadas de los efectos sobre el comercio de la formación de la CEE, se imponen algunas consideraciones generales.

La primera es que el resultado de las mediciones empíricas no sólo varía considerablemente según los autores, sino -- que presenta discrepancias apreciables en un mismo autor, de -- acuerdo con la metodología empleada (128).

La segunda, que explica en buena parte lo que acabamos de decir, es que estos estudios están afectados en medida notable por los supuestos ceteris paribus, bastante diversos y a veces -- necesariamente poco reales, bajo los que se realizan. A lo que -- hay que añadir las desviaciones que provienen de la elección del año (o de los años) base, la longitud de los períodos pre-y post -- integración, el método de calcular las elasticidades o los cam -- bios en las participaciones relativas, los ajustes que se intro -- duzcan para eliminar los movimientos autónomos de los precios o los efectos del ciclo en las variables etc.; de tal manera que -- ninguna estimación singular debería considerarse como exacta (129)

(128) Esto se puede comprobar consultando la tabla de resultados para las principales mediciones entre 1962-1969 ofrecida -- por KREININ (1972) p. 899, y la ofrecida por ESADE (1979), p. 321 para 1967-1975.

(129) Al final de unas consideraciones como las que acabamos de hacer, SELLEKAERTS (1973) p. 548, concluye: "De tal manera que no debería tomarse demasiado en serio ninguna medición singular".

En este punto, resulta oportuno recordar la regla de Tewes, basada en un cierto sentido común científico, para interpretar los resultados: Ninguna medición empírica que arroje resultados exclusivamente de creación de comercio (o, alternativamente, sólo de desviación) debe considerarse correcta (130).

La tercera es que, tomadas las mediciones en su conjunto, parece haber un consenso en que la CEE ha sido más beneficiosa que perjudicial para el comercio y bienestar mundial. Y que estos efectos beneficiosos han sido especialmente apreciables en los años inmediatos a su constitución, entre 1959-1964 (131).

(130) "Si una investigación empírica conduce al resultado de que de la constitución de la CEE sólo han provenido efectos de desviación de comercio, se puede suponer, en general, que dicho resultado descansa en un error (...). Del mismo modo no es muy probable que de la constitución de la CEE sólo hayan provenido efectos de creación de comercio" TEWES -- (1972) pp. 227-228.

(131) "Los efectos beneficiosos más fuertes de la CEE sobre las importaciones de sus miembros, procedentes de los abastecedores extra-área, ocurrió poco después de la formación de la CEE (...). Sobre la base del consenso en la creación interna de comercio por efecto de la CEE, y de los resultados de este trabajo, se puede concluir con seguridad que la CEE ha sido beneficiosa para el bienestar mundial general" SELLEKAERTS (1973) p. 548.

En un sentido parecido se expresa por ejemplo KREININ -- (1972) p. 918: "En cualquier caso, incluso las mismas estimaciones estáticas dejan poca duda de que el establecimiento de la CEE ha sido, en conjunto, favorable a la eficiencia mundial".

En contra, sin embargo, McNULTY: "La conclusión básica de que existe escasa evidencia de que la CEE haya tenido un impacto beneficioso y significativo sobre los patrones comerciales se mantiene tan consistente a través de las 175 ecuaciones presentadas aquí, que es difícil descartarla. Así uno se siente llevado a concluir que ha existido un impacto mucho menor que el que la mayor parte de los estudios ha sugerido, y también mucho menor que el que la opinión prevalente esperaba que fuera" Citado por ESADE (1979), p. 311.

3.2. Estimaciones referidas al comercio Iberoamérica-España

La perspectiva de una pronta segunda ampliación de la CEE con Grecia, Portugal y España, impulsó la realización de estudios y trabajos específicos encaminados a evaluar los efectos comerciales sobre las diversas áreas. En concreto, nos interesa aquí aquellos que se refieren a las relaciones entre Iberoamérica y España, aunque es frecuente que dichos trabajos incorporen a Portugal e incluso Grecia al haberse realizado en fecha previa a la adhesión de este último país.

Antes de entrar en una exposición más detallada de -- los mismos, conviene resaltar algunas características que los -- distinguen parcialmente de aquellos estudios que se han expuesto en el apartado 3.1.

Una primera es su enfoque menos ligado a la teoría de la integración y más pragmático, lo que se traduce en el empleo de técnicas de medición más sencillas y con menos contenido teórico. En cambio ganan en riqueza descriptiva de las relaciones comerciales concretas, tanto en el nivel nacional como en el internacional.

Una segunda característica es que se trata siempre de estudios ex ante cuyo objetivo es cuantificar el volumen de comercio que puede verse afectado en un futuro por el cambio en -- las condiciones de acceso de las mercancías a un determinado --

mercado, y no pretenden estimar el comercio que será efectivamente creado/desviado. Aunque esto no excluye que en virtud de consideraciones adicionales, tanto cualitativas como cuantitativas, se intente llegar a una aproximación a esta última magnitud.

Por último, y en esto coinciden con los estudios anteriormente expuesto, sus resultados divergen en función de los supuestos, de las normas de interpretación utilizadas, que siempre encierran un elemento de valoración subjetiva, e incluso del número de países que se consideran dentro del área latinoamericana.

Uno de los estudios pioneros en la materia es el publicado en Comercio Exterior por Francisco Granell (132). En él se llega a la conclusión de que "los factores negativos son de menor importancia que los que estimularán el intercambio" (133). -- Por tanto debe abandonarse la falsa disyuntiva América Latina -- CEE ya que la incorporación de España a esta última tendrá un -- efecto estimulante de las relaciones económicas con el área iberoamericana (134). Esta conclusión está apoyada en una consideración cualitativa del material empírico, un tanto escaso, que se

(132) GRANELL, F. (1979) "El futuro del comercio hispano-latinoamericano ante el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea".

(133) IBIDEM, p. 44.

(134) "La disyuntiva América Latina o CEE, que hace unos años -- presidió el quehacer de varios economistas españoles, debe ser abandonada definitivamente. Como ha quedado expuesto, -- el ingreso de España a la CEE no sólo no menoscabará, sino que tenderá a desarrollar el comercio, las inversiones y -- la transferencia de tecnología entre España y América Latina". IBIDEM, p. 44.

ofrece. Cuatro son las principales líneas de fuerza de la argumentación:

- 1ª.- El futuro de las relaciones con Iberoamérica debe analizarse a la luz del contexto comercial internacional. A pesar de la crisis, las recomendaciones antiproteccionistas del GATT son claras y es de esperar que la Ronda Tokio concluya con acuerdos liberalizadores. Por tanto no puede pensarse que el contexto internacional vaya a influir negativamente en las relaciones hispano-latinoamericanas.
- 2ª.- Dada la asimetría de los productos comerciados, la competencia que la CEE pueda hacer a las exportaciones iberoamericanas a España es de poca importancia.
- 3ª.- La incorporación española a la Política Comercial Común estimulará el comercio con la Región ya que el SPG reducirá el grado de protección actual en España y dará renovadas posibilidades a las manufacturas iberoamericanas. Una competencia perjudicial por parte de los países ACP, tampoco es de temer pues las preferencias acordadas en Lomé no son superiores a las del SPG (135).

(135) "Las preferencias comerciales acordadas en tal esquema (se refiere al de Lomé) no son superiores al esquema general de preferencias que los países integrados en la Comunidad aplican en favor de las importaciones de manufacturas procedentes de las naciones en vías de desarrollo en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias adoptado en el seno de la UNCTAD" IBIDEM, pp. 43-44.

- 4ª.- El interés mostrado por la CEE hacia América Latina se ha traducido en la firma de diversos acuerdos, y en el futuro tenderá a aumentar. Por otra parte existe el deseo en ciertos países comunitarios de utilizar a España como "puente" en sus relaciones con la Región (136).

A finales de 1980, Pedro I. Mendive (137) llevó a cabo, por encargo de la CEPAL, un amplio estudio cuantitativo sobre las repercusiones de la entrada de España en la CEE sobre el comercio exterior iberoamericano.

El estudio se abre con una detallada discusión de la normativa vigente en el GATT sobre las compensaciones que habría que otorgar a un país tercero por las desconsolidaciones provocadas por la integración en una Unión Aduanera de un país con el que mantiene intercambios comerciales. Tanto el modo de evaluar las compensaciones como la forma en que las notas del anexo del Acuerdo General definen lo que es "interés sustancial", que da derecho a esas compensaciones, hace que sea débil la posi

(136) "Por otra parte, en ciertos países europeos existe un -- gran interés en utilizar a España como puente de sus exportaciones a América Latina, con posibles creaciones de empresas mixtas y adaptación de determinadas tecnologías europeas a la realidad del desarrollo latinoamericano, a través de España" IBIDEM, p. 44.

(137) MENDIVE, P.I. (1980,b) "La incorporación de España a la Comunidad Económica Europea". Se consideran los países de América en desarrollo.

ción negociadora de los países en desarrollo (138), La experiencia de la primera ampliación puede ser útil para no caer en los mismos errores que perjudicaron los intereses de los países en desarrollo.

Con la mira puesta en la obtención de una compensación justa por los perjuicios derivados de la entrada de España en la CEE, es preciso proceder a una valoración completa de los efectos que se puedan seguir sobre las exportaciones iberoamericanas.

Entre los diversos métodos alternativos para alcanzar este propósito, Mendive utiliza el de "cotejar las diferentes condiciones de acceso que tienen determinados productos (subpartidas de la NCCA, ex-NAB) de interés exportador de América Latina (consolidados y no consolidados) en el mercado de la actual Comunidad y en el mercado español" (139). Este cotejo incluirá las barreras arancelarias y no arancelarias, las preferencias otorgadas por el Convenio de Lomé a los países ACP y las recibidas por Iberoamérica debido al SPG.

(138) "Mientras no pueda invocar a juicio del GATT el interés sustancial y no se encuadre en el nivel cuantitativo que la Comunidad fije pragmáticamente para ello, las negociaciones por retiro de consolidaciones estarán prácticamente reservadas a los países desarrollados y, eventualmente, a unos pocos países de mayor dimensión en el mundo en desarrollo" IBIDEM, pp. 7-8.

(139) IBIDEM, p. 14.

Para proceder a la cuantificación de los efectos, se ha partido de la siguiente información estadística (140):

- 1º.- Importaciones de la CEE procedentes de América Latina, - con el arancel Nación más Favorecida después de la Ronda Tokio, el arancel del SPG comunitario, el valor de las - importaciones de la Comunidad en 1977, las barreras no - arancelarias aplicadas por la CEE, y la indicación de - los principales países latinoamericanos exportadores en dicho año 1977, para cada subpartida de la NCCA en que - se registren exportaciones desde América Latina a la CEE por un monto superior a los 10.000 dólares.
- 2º.- El valor de las importaciones de la CEE procedentes de - España en 1977, para las subpartidas que registraron un valor de 10.000 dólares o más.
- 3º.- Las importaciones españolas procedentes de América Latina con indicación de las partidas (a 4 dígitos) según la NCCA, el valor total de las importaciones cuando éstas - sobrepasan los 10.000 dólares o más de comercio desde -- Iberoamérica en 1979, principales exportadores de aquella Región, el arancel NMF o en su defecto el derecho de normal aplicación, y las barreras no arancelarias que - afectan a cada partida.

(140) IBIDEM, p. 26 y ss.

Con esta información se ha procedido a cuantificar:

- 1º.- Aquellas partidas de la NCCA que presentan deterioro arancelario absoluto, entendiendo por tal que el arancel aplicado a dichas partidas en la Comunidad (autónomo, NMF o -SPG, según cuál sea el más bajo de ellos) resulte superior al que España aplica a las mismas actualmente (el más bajo entre el de normal aplicación y el NMF convenido en el GATT).

Siguiendo este criterio, se obtienen 17 partidas por un monto global de 334,6 millones de dólares que verán empeoradas, por motivos arancelarios, sus condiciones de acceso al mercado español. Qué cifra de este comercio afectado vaya a perderse realmente es algo que depende de la --elasticidad-precio de la demanda y del grado en que la Comunidad, que gozará de total exención, pueda ofrecer productos sustitutivos.

- 2º.- Aquellas partidas que presentan deterioro no-arancelario (141) y que suman 497,5 millones de dólares correspondien

(141) "Cabe aquí aclarar que la comparación de dos medidas no --arancelarias distintas, para juzgar su efectividad, entraña un juicio de valor en cierto modo subjetivo. Sin embargo, en el caso de esa comparación entre la Comunidad y España admite pocos reparos, pues entre una licencia que no acompaña a una restricción cuantitativa, y una cuota global o una cuota bilateral no cabe duda que estas últimas son de una efectividad protectora mucho mayor" IBIDEM, p. 29. En la misma página, nota 10, se añade: "Se considera que aquellas partidas afectadas actualmente por Comercio de Estado se seguirán rigiendo en el futuro por el mismo régimen".

tes a 14 partidas del comercio España-Iberoamérica de -- 1979. Se han excluído dos partidas ya contabilizadas en el apartado anterior.

- 3º.- Aquellas partidas con deterioro debido a la mayor competencia de la CEE en el mercado español. La idea es que - al desaparecer las barreras españolas (tarifarias y no - tarifarias) para las exportaciones de los países miembros de la CEE, estas pueden desplazar a exportaciones iberoamericanas cuando se produzca una coincidencia de productos exportados.

Por este concepto, se encuentran afectadas 51 partidas - por un valor global 66,5 millones de dólares. Sin embargo, a pesar de este elevado número de posiciones, el deterioro mencionado no será importante a corto plazo puesto que afecta a exportaciones iberoamericanas que, salvo excepciones, pueden considerarse marginales y complementarias.

- 4º.- Aquellas partidas con deterioro debido a la mayor competencia de España en el mercado de la CEE. Igual que en - el caso anterior, se trata de la ventaja que España adquirirá al poder exportar sus productos, libres de cualquier traba, a la Comunidad. Existe por tanto la posibilidad de que, allí donde haya coincidencia de exportaciones, los productos españoles desplacen a los iberoamericanos. En esta situación se encontrarían 30 subpartidas

del comercio América Latina-CEE de 1977 con un total de 753,11 millones de dólares. Es quizás uno de los deterioros más importantes (142).

Sumando todos los posibles deterioros se obtiene una cifra de comercio latinoamericano afectado por empeoramiento de sus condiciones de acceso bien al mercado español bien al comunitario, de 1.651,9 millones de dólares (143).

Por el contrario, los beneficios derivados de la inclusión de Iberoamérica en el SPG no parecen ser importantes y hay que considerarlos con suma cautela y precaución, debido a las limitaciones cuantitativas y de otro tipo, a los productos que se incluyen (manufacturas sobre todo), a que solo pueden considerarse ventajas que fomentan exportaciones las superiores a 5-7 puntos, y a la posible exclusión, no lejana, de los países beneficiarios más desarrollados de la Región (144).

Estos resultados son aproximativos (145) y además no

(142) "Quizás pueda ser éste uno de los principales deterioros - que sufran las exportaciones de América Latina por cambios en las condiciones de acceso al mercado de la Comunidad - ampliada, con respecto a las ventas exteriores españolas" IBIDEM, p. 33.

(143) MENDIVE no proporciona porcentajes de lo que significa esta cantidad sobre el comercio total o sobre el estudiado.

(144) Véase IBIDEM, p. 33 y ss.

(145) "Con el concurso del Anexo (...) se puede, aún cuando sea en forma un tanto burda, efectuar una evaluación cualitativa y cuantitativa de estas repercusiones" IBIDEM, p. 26

significan que América Latina vaya a perder todo ese volumen de comercio; pero tampoco puede esperarse que recibirá una compensación por la misma cuantía. A tenor de lo expuesto "no se puede mostrar mayor optimismo en el sentido de que los deterioros en el acceso a España y a la propia Comunidad después de la ampliación de ésta, serán debidamente compensados y los métodos y sistemas tradicionales para evaluar las compensaciones a esos - deterioros distan mucho de ser económicamente justos (...). Como quiera que sea, lo cierto es que tales perjuicios y deterioros en el acceso al mercado comunitario y al de España son reales y evidentes, en tanto que las alternativas para minimizarlos no pasan de ser especulaciones que dependen de la comprensión - política de la CEE y el grado de adaptación que tenga América - Latina a las nuevas circunstancias previstas" (146).

En cumplimiento de lo dispuesto en la Decisión 44, artículo 8º, adoptada por el Consejo Latinoamericano a raíz de la Reunión de consulta del SELA celebrada en Punta del Este en No-

(146) IBIDEM, pp. 39 y 41.

En Octubre de 1981, la CEPAL y el Instituto de Cooperación Iberoamericana presentaron su estudio conjunto "Las relaciones Económicas entre España e Iberoamérica". Madrid - Santiago de Chile, 1981. En el capítulo 3º se contiene un análisis de los efectos de la entrada de España en la CEE sobre las exportaciones iberoamericanas. Dicho análisis - está hecho sobre la base de la información estadística y los criterios del estudio de P.I. MENDIVE que se acaba de comentar, por lo que no es necesario detenernos a exponer con más detalle el estudio de CEPAL/ICI. Por lo demás, este último organismo tiene en avanzada fase de elaboración un estudio más amplio y completo sobre la materia.

viembre de 1978, se encargó a la Secretaría Permanente la confección de estudios destinados a mejorar la gestión ante las Comunidades.

En Agosto de 1980, el SELA presentó un documento que - analizaba el impacto de la segunda ampliación de la CEE sobre -- las exportaciones de la Región (147).

El documento fue llevado a cabo por un equipo dirigido por el Consultor de la Secretaría Permanente del SELA, Dr. Juan C. Sánchez Arnau con la colaboración de las Secretarías del GATT y de la UNCTAD. En él se evalúa el posible impacto sobre las exportaciones iberoamericanas en los mercados de la CEE, España, - Grecia y Portugal utilizando un enfoque común para los diversos mercados.

El enfoque seguido es el de comparar las condiciones - de acceso que los productos latinoamericanos tendrán en cada uno de los cuatro mercados antes y después de la ampliación de la Co_umunidad.

Por lo que respecta a España, se procedió a efectuar -

(147) SELA (1980). "Impacto de la Segunda Ampliación de la CEE - sobre las Exportaciones Latinoamericanas", Caracas, Agosto de 1980. Primera Versión. El documento lleva la indicación de "Confidencial".

En este estudio se consideran los 27 países de América Latina (con excepción de Belice) más las Bahamas y Dominica.

el estudio del deterioro que las exportaciones latinoamericanas pueden sufrir en el propio mercado español, en el mercado de -- los otros países candidatos y en el mercado de la CEE, debido a los cambios en las condiciones de acceso provocados por la presencia española en la Comunidad.

Para poder determinar los casos específicos en que podría haber deterioro de la posición latinoamericana, se confeccionó un listado, con datos del GATT, según la clasificación -- CUCI a 4 6 5 dígitos, para aquellas partidas que registrasen al mismo tiempo un mínimo de 10.000 dólares de importaciones de la CEE y de América Latina. Los listados se elaboraron para los -- años 1976-1977-1978, resultando para el último de ellos un total de 580 posiciones CUCI. Estas posiciones arrojaban un monto de 1.528 millones de dólares para América Latina (91,2 por ciento del total de importaciones españolas desde la Región) y de 6.442 millones de dólares para la CEE, equivalentes al 99,6 por ciento del total de importaciones españolas comunitarias. Estas cifras están referidas a Península y Baleares ya que se prescindió del comercio por las Zonas Exentas, debido a su estatuto peculiar.

Reunida la información estadística se procedió a determinar, a fin de facilitar la manejabilidad de los datos, -- aquellas posiciones que registraban simultáneamente un volumen de comercio desde América Latina y desde la CEE no inferior a 50.000 dólares, cifra que se redujo a 25.000 cuando el país la-

tinoamericano en cuestión era de escaso tamaño.

De este modo se retuvieron 348 posiciones CUCI que fueron traducidas después a las correspondientes nomenclaturas estadísticas y arancelarias de la Comunidad y de España.

Posteriormente se determinaron para cada posición:

- a) El régimen tarifario aplicado por España a:
 - América Latina (o sea, los derechos Generales).
 - La CEE (o sea, los derechos preferenciales resultantes de los acuerdos mutuos).
- b) El régimen comercial practicado por España.
- c) Las barreras arancelarias y no arancelarias que aplica la CEE y que España tendrá que asumir después de la integración.

A partir de esta información se detectaron 110 casos - en los que los productos latinoamericanos pueden sufrir deterioro en sus condiciones de acceso al mercado español debido a alguno de los siguientes criterios:

- 1) Deterioro debido a la aplicación de la TEC cuando esta sea cinco puntos, o más, superior a la que rige en España.
- 2) Deterioro en virtud de barreras no arancelarias que aplica

la CEE y no aplica actualmente España.

- 3) Deterioro de la posición relativa frente a los exportadores de la CEE.
- 4) Deterioro derivado de la supresión del régimen de comercio de Estado en España.
- 5) Deterioro debido a la posible exclusión de algunos productos actualmente incluidos en el SGP.

El monto total del comercio que puede sufrir deterioro en el mercado español por las razones antes dichas asciende, según el SELA, a 333,1 millones de dólares (148).

A esta cifra habría que añadirle aún 350,9 millones - de dólares que pueden empeorar su posición debido a la competencia de los países ACP (149).

(148) Coincidiendo con los técnicos del Ministerio de Asuntos Exteriores, hay que decir que resulta difícil juzgar acerca de la exactitud del número de casos ofrecidos por el informe SELA -110- así como de los volúmenes de comercio involucrados, al faltar en el estudio la información de base necesaria para juzgar lo ajustado del procedimiento seguido y de los criterios empleados. Véase BENZO MESTRE y ALONSO (1981), p. 83.

(149) No se ha tenido en cuenta la competencia de los países -- asociados, como los mediterráneos, ni los de la EFTA. Las razones aducidas son "La diferencia de trato para cada país y el limitado tiempo disponible no permitieron extender este último análisis al caso de los países asociados a la CEE y a los miembros de la EFTA". SELA (1980), p. 7, nota 2.

Habría que contabilizar además un efecto indirecto de la entrada de España en la Comunidad como sería el posible desplazamiento de comercio en favor de productos españoles que mejoran su posición relativa frente a las exportaciones latinoamericanas. La cifra de este comercio afectado alcanzaría a 9,4 millones de dólares en el mercado portugués; y a 1.888,9 millones de dólares en el mercado de la Comunidad (150).

Después de la aproximación de Granell, un nuevo estudio fue llevado a cabo por parte española en el marco del Ministerio de Asuntos Exteriores (151). En dicho estudio se analizan las importaciones españolas más relevantes procedentes de Iberoamérica, elegidas en función de dos criterios suplementarios:

- Partidas que representan un elevado volumen de comercio sobre las exportaciones del país que las realiza.

(150) Respecto a los resultados, el propio SELA introduce "una nota de cautela", debido a lo complejo del trabajo, la amplitud de la información manejada, la diversidad de fuentes que ha habido que utilizar y armonizar, sin descartar los posibles errores u omisiones que haya habido en el tratamiento de la información. Por todo ello, las conclusiones deben "considerarse como una primera aproximación al tema". Véase IBIDEM, p. 8, nota 1.

En el citado estudio se advierte expresamente que las cifras ofrecidas no pueden sumarse para obtener una única cifra final, debido a que hay partidas que se han contabilizado dos o más veces al estar afectadas por dos o más tipos de deterioro. Véase IBIDEM, p. 48.

(151) BENZO MESTRE, M.A. y ALONSO, M^a J. (1981) "Repercusiones en las importaciones españolas procedentes de Iberoamérica por la adhesión de España a la CEE". En este estudio se consideran los 19 países de Iberoamérica con excepción de Bolivia y Nicaragua, y no se distingue entre el comercio por Península y Baleares y por Zonas Exentas.

- Partidas en las que la importación desde Latinoamérica representa un porcentaje importante del total mundial.

Con los datos de comercio de 1979 se analizaron -- 121.525 millones de pesetas, lo que representa un 83 por ciento del total importado desde Iberoamérica en dicho año. Atendiendo a los países, se han analizado porcentajes de su comercio que -- oscilan entre un 47,5 para Honduras hasta un 94,6 para la República Dominicana, habiéndose excluido a Bolivia y Nicaragua por la poca relevancia de su comercio.

Los productos seleccionados se distribuyeron en 19 -- grupos y estos se desagregaron hasta un nivel de posición estadística (siete dígitos) para las que se recogió la siguiente información:

- . Principal país iberoamericano exportador y valor de la importación española en 1979.
- . Arancel español de 1980, teniendo en cuenta las rebajas transitorias concedidas sobre el derecho de normal aplicación; -- arancel convenido en el GATT si lo hubiere; régimen comercial, derechos reguladores (DR) y derechos compensatorios variables (DCV).
- . Arancel Comunitario que incluye la TEC de 1980 y los derechos concedidos en el SPG y en el Convenio de Lomé II; de los sistemas de protección sólo se recogen los "prelevement".
- . Otros países de los que España importa una cantidad relevante

de cada posición, indicando volumen de comercio en 1979 así - como la TEC, el arancel del SPG y el concedido en Lomé II.

Para analizar el comercio afectado se realiza una comparación del derecho arancelario aplicado en España y el que será de aplicación en la Comunidad, pero esta información se cualifica ponderando otros factores: existencia de sistemas de protección, cambio en el régimen comercial, presencia de competidores y ventajas que disfrutaban sobre Iberoamérica. La comparación se lleva a cabo por grupo de productos, por lo que no se ofrece una cuantificación detallada, posición por posición, sino un resultado global al final del recorrido por los 19 grupos: "Con - cluyendo, sólo la carne y el café, los aceites vegetales y el - cacao podrían experimentar variaciones en la estructura del co - mercio español. Es decir, un 19 por ciento de las importaciones españolas de Iberoamérica se sentiría afectado por la adhesión de España a la CEE" (152).

Antes de finalizar hay que destacar que el estudio -- que se comenta incluye unas breves observaciones sobre la posi - ción de cada país Iberoamericano ante la entrada de España en -

(152) IBIDEM, p. 82. En nota de la p. 94 se advierte: "No se estudian las posiciones estadísticas relativas a las parti - das arancelarias COMBUSTIBLES por considerarse hoy su de - manda rígida respecto a las repercusiones que puedan te - ner sobre ella unos derechos aduaneros más elevados".

la CEE (153). De ella se desprende que los países que han manifestado mayor grado de preocupación y que se consideran más -- afectados son: Argentina, Colombia, Cuba, República Dominicana y Méjico. Estos países han aducido dos motivos de preocupación:

- a) Político: bien por el papel que España pueda jugar dentro de la Comunidad, bien porque los acuerdos firmados entre -- España y la CEE puedan repercutir en el volumen y en las -- condiciones de financiación de las exportaciones españolas de bienes de equipo (caso de Cuba), y en las condiciones -- de nuestro comercio bilateral (barreras no arancelarias).
- b) Económico: se piensa que puede haber una sustitución de -- productos iberoamericanos por productos comunitarios, o/ y una sustitución de productos iberoamericanos por los de -- otros países terceros competidores que gozan de ventajas -- comerciales, caso de los miembros de ACP.

El informe termina con un breve comentario al estudio del SELA (1980) que identifica 110 casos en los que puede haber perjuicio para Iberoamérica. Una valoración detallada de estos resultados no puede llevarse a cabo por cuanto el SELA no inclu

(153) Esta parte del trabajo se realizó sobre la base de la información suministrada por las Misiones Diplomáticas de -- España en Iberoamérica. Para lo que sigue véase IBIDEM, -- p. 80.

ye los datos relativos al estudio arancelario. "En cualquier caso -concluyen los citados autores- 110 casos de productos sensibles nos parece un número muy elevado y divergente al estudio -realizado por nosotros. Esta cifra únicamente se justifica por el bajo valor tomado de base para la selección de las posiciones estadísticas (100.000 dólares en tres años y 50.000 dólares en un año). Por otra parte, como ya se ha indicado, no sabemos cómo se ha llegado a esta selección mediante el estudio de aranceles, parte importantísima del estudio, por lo que no podemos realizar ningún análisis del mismo" (154).

La preocupación argentina por las repercusiones de la ampliación de la CEE sobre su comercio exterior se materializó en un informe de la Embajada de la República Argentina ante las Comunidades Europeas, en Julio de 1981 (155). Partiendo de una metodología común se analiza el efecto esperado por la incorporación de Grecia, Portugal y España a la CEE, sobre el comercio argentino de exportación a los citados mercados.

Por lo que respecta a España, se analizaron 51 productos (desagregados a un nivel de 4 ó 6 dígitos, según los casos) con un valor total de 418,2 millones de dólares, equivalentes -

(154) IBIDEM, p. 83

(155) EMBAJADA DE LA REPUBLICA ARGENTINA ANTE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981):

"Posibles efectos sobre las exportaciones argentinas resultantes del ingreso de Grecia, España y Portugal a la CEE-9".

al 95,7 por ciento del comercio promedio entre España y Argenti
na para los años 1977-1978-1979.

Para cuantificar los posibles efectos se reunió infor
mación sobre volumen de comercio en promedio del trienio 1977-
1979, derechos actuales en España y futuros en la CEE, barreras
no arancelarias en España (DR y DCV) y en la Comunidad ("prele-
vement", normas sanitarias) e indicación de productos sometidos
a comercio de Estado en España (156).

A partir de esta información se agruparon los produc-
tos en siete situaciones, según el posible efecto comercial. A
pesar de que esta clasificación entraña cierto grado de subjeti
vidad, se ha preferido a la más simple y objetiva que separa el
resultado en sólo dos grupos: los productos afectados (ordina -
riamente en función del cambio arancelario) y los no afectados
(157).

Los resultados obtenidos en cada grupo son los siguien

(156) Aunque el trabajo no pretende ser exhaustivo (véase IBI -
DEM, p. 3) se echa de menos una información más completa
de los regímenes comerciales en España y de los SPV en la
Comunidad.

(157) "Es verdad que en esta clasificación hay siempre un ele -
mento subjetivo que puede llevar a algún eventual error -
de juicio (...) Sin embargo, se ha preferido este método
que el de separar las situaciones en sólo dos campos, el
de los productos que serán afectados, de los que no lo se
rán. Este segundo método tiene la ventaja de no contener
errores, pero (...) hace que los resultados si bien sin -
errores, sean tan imprecisos que el informe no resultaría
de utilidad alguna" IBIDEM, pp. 15-16.

tes:

Situación 1ª: No se espera que sean afectados. En esta situación se encuentran 17 productos o grupos de productos - que suman 46,6 millones de dólares, equivalentes - al 11,1 por ciento del total estudiado.

Situación 2ª: Se espera que haya baja en el consumo interno e incremento de la producción española. En esta situación se encuentra un producto (el mijo) con 7,5 millones de dólares; el 1,8 por ciento de la muestra estudiada.

Situación 3ª: Se espera que las exportaciones argentinas sean -- afectadas aunque no de forma importante: hay un total de 17 productos o grupos que suman 220,2 millones de dólares, que equivalen al 52,7 por ciento - del comercio estudiado para España.

Situación 4ª: Se espera que no sean afectadas en tanto Argentina pueda acogerse a los beneficios del SPG: en esta - situación no se registra ningún producto.

Situación 5ª: Se espera que las exportaciones Argentinas sean -- desplazadas o desplazadas en gran medida. Aquí se incluyen 4 productos por un valor total de 55,1 millones de dólares, o sea, el 13,2 por ciento de la

muestra.

Situación 6ª: Se espera que las exportaciones argentinas se beneficien, aunque no de manera sustancial. Se registran 12 productos o grupos con un valor de 88,8 millones de dólares, que suponen el 21,2 por ciento del total estudiado.

Situación 7ª: Se espera que las exportaciones argentinas se beneficien de forma sustancial. En esta situación no se encuentra producto alguno.

La situación más preocupante es la 5ª, que incluye -- las exportaciones de carnes de vacuno. Su pérdida no dará además lugar a compensaciones al no haberse consolidado, por parte española, en el GATT. Sin embargo, el gobierno español está haciendo gestiones ante los órganos de la CEE para que se reconozca la existencia de preferencias en favor de Iberoamérica, preferencias que tienen su expresión a través de las compras en régimen de comercio de Estado (158).

Comparando los resultados finales (159) se observa -- que las pérdidas en el mercado español serán las más cuantiosas

(158) Véase IBIDEM, pp. 7 y 30.

(159) Véase IBIDEM, pp. 4 a 6.

de los cuatro mercados (los tres de los países candidatos más - el de la CEE-9). Así, para un total de comercio, que se puede - ver en todo o en una buena parte desplazado, de 133,4 millones de dólares, España suma 62,6 millones frente a 9 de la CEE; -- 45,6 de Grecia y 16,2 de Portugal.

Del comercio que se verá perjudicado, aunque no de forma importante, y que asciende a 492,9 millones de dólares, España aporta 220,2 millones, frente a 262,6 de la CEE y 10,1 de -- Portugal. No hay comercio para Grecia.

En las exportaciones que se pueden beneficiar, aunque no de forma importante, y que suman 100,1 millones de dólares, - España supone 88,8 millones, en tanto que en el mercado de la - CEE no se registran posibles beneficios, en el de Grecia estos suman 6,9 millones y 4,4 en el mercado de Portugal.

El Ministerio del Comercio Exterior de Cuba ha elaborado un informe (160) en que se valoran los efectos de la adhesión de España a la CEE. El documento presenta un amplio apéndice estadístico sobre la evolución del comercio hispano-cubano y analiza en su texto los posibles deterioros en las condiciones de acceso de las principales exportaciones cubanas al mercado -

(160) MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR. DIRECCION DE EUROPA OCCIDENTAL Y AMERICA DEL NORTE: "Las afectaciones en el comercio hispano-cubano como consecuencia de la adhesión de España a la CEE" (sin fecha ni lugar de publicación).

español. No hay un cotejo sistemático y riguroso de las barreras comerciales en España y en la CEE, sino un comentario valorativo producto a producto, en que se ponderan algunos cambios significativos en las condiciones de acceso, antes y después de la integración.

De los nueve productos examinados, se estima que ocho de ellos serán afectados en el mercado español por la adhesión - a la CEE, en tanto que uno (el níquel) se piensa que no sufrirá alteración de comercio.

La situación más preocupante la presenta el comercio - del azúcar que podría verse seriamente afectado (161). Otro renglón que sufriría posibles pérdidas, de no hacerse valer el carácter de mercado tradicional que España tiene, es el de los tabacos. Otros productos como los atunes, los camarones, el café y el ron embotellado pueden experimentar dificultades entre otras razones por la competencia de la propia CEE y sobre todo de países asociados.

Sobre la base del estudio del SELA, la Oficina Regional para América Latina de la FAO elaboró en 1981 tres informes

(161) "De no mantenerse una posición flexible por parte de las - autoridades españolas de seguir importando de Cuba las cantidades que ellos requieren en momentos que su cosecha sea insuficiente (como ha sido tradicional), se vería seriamente afectado este renglón en el intercambio de ambos países". IBIDEM, p. 7 (subrayado nuestro).

sobre los efectos de la ampliación de la CEE en el sector de su competencia (162).

El primero de ellos (163) de Marzo de 1981, fue presentado como documento de trabajo al VII período de sesiones del -- Consejo Latinoamericano, Caracas, Marzo de 1981, y en él se hace una valoración utilizando la información contenida en el informe del SELA de Noviembre de 1980, de los efectos sobre el sector -- FAO (164) de la ampliación de la Comunidad. Las conclusiones a las que se llega en el mercado español son que el perjuicio para Iberoamérica se extenderá a 110 productos que verán dificultado su acceso por una (o varias a la vez) de las siguientes razones: deterioro arancelario; deterioro no arancelario; pérdida de posición competitiva frente a la CEE, Grecia, Portugal y países ACP, y mediterráneos. Los beneficiarios serán la propia CEE: que mejorará frente a los latinoamericanos en un total de 42 partidas -- FAO, con un volumen de comercio de 304,2 millones de dólares, cifra que supone el 91,3 por ciento del total de comercio perjudicado en España por la ampliación de la Comunidad y en beneficio

(162) Los citados informes llevan la advertencia de "borrador para comentarios".

(163) ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAD PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (-- 1981,a): "Impacto de la segunda ampliación de la Comunidad Económica Europea sobre las exportaciones agrícolas latino americanas", Santiago de Chile, Marzo de 1981. En este estudio se consideran los 27 países de América Latina (excepto Belice) más las Bahamas y Dominica.

(164) Incluye los 24 primeros capítulos del Arancel Español, con exclusión del Cap. 3º: "Pescados, crustáceos y moluscos".

de ella y que revela el altísimo componente agrícola y pesquero de las posibles pérdidas ocasionadas por la competencia de los propios países comunitarios. Por su parte, los países ACP, según el estudio que se comenta, podrán beneficiarse frente a América Latina, en el mercado español, por una cifra de 350,6 millones de dólares. A su vez, los exportadores españoles pueden obtener ventajas frente a los latinoamericanos en los mercados de la CEE y en Portugal.

En el primero de ellos el comercio agrícola latinoamericano perjudicado se eleva a 518,7 millones de dólares, que corresponden al 27,4 por ciento del comercio total afectado. En el mercado portugués las exportaciones españolas tendrán ventaja en 9 partidas FAO con un volumen de 6,6 millones de dólares, o sea, el 70,3 por ciento del comercio latinoamericano perjudicado en Portugal.

El segundo estudio data de Junio de 1981 (165) en el se analiza un campo más estrecho que en el anterior: las exportaciones agrícolas latinoamericanas que pueden verse perjudicadas en el mercado español por la competencia de la CEE. Los da-

(165) ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAD PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (- 1981,b): "La Agricultura de América Latina ante la Ampliación de la Comunidad Económica Europea: Exportaciones -- agrícolas de América Latina que podrían verse afectadas - en el mercado español, en beneficio de la CEE", Santiago de Chile, Junio de 1981.
En el estudio se consideran los 27 países de América Latina (excepto Belice) más las Bahamas y Dominica.

tos y los criterios de elaboración son aquellos del informe del SELA, así como el número de países latinoamericanos que se consideran, esto es 29.

Los resultados generales arrojan un total de 110 casos para los que es previsible un deterioro en las condiciones de acceso al mercado español a consecuencia de una mayor competencia de los productos comunitarios.

Para hallar el volumen afectado se han seguido dos métodos distintos: operar con el volumen de comercio de 1978 (o, en su defecto, con el del último año para el que se registran importaciones en el período 1976-1978) y utilizar el volumen -- promedio de 1976 a 1978. Según el primero de ellos, las 27 partidas afectadas por la competencia de la CEE suman 227,5 millones de dólares y según el segundo, de comercio promedio, el total asciende a 280,1 millones de dólares.

De los 7 tipos de deterioro que considera el informe del SELA, los más importantes para la agricultura son el 2, el 5 y el 7.

El deterioro número 2 registra las pérdidas posibles por causa de las alteraciones del arancel. El comercio afectado asciende a 139,7 millones de dólares, según el primer método, y a 193,6 de acuerdo con el segundo.

El deterioro número 5 recoge los posibles efectos negativos para Latinoamérica derivados de la supresión del comercio de Estado. Las cifras son en este caso de 44,4 millones de dólares según el primer método y de 77,5 de acuerdo con el segundo.

El deterioro número 7 se refiere al empeoramiento de las condiciones de acceso en general, para productos que no cuentan con una competencia actual de la CEE o de ACP. El comercio afectado por este capítulo asciende a 50,5 millones de dólares para el año 1978 y a 44,4 millones si se utiliza el comercio promedio 1976-1978 (166).

Por países, según el primer método, Argentina con 191,2 millones de dólares (84,1 por ciento del comercio latinoamericano afectado en la agricultura) ocupa la primera posición, seguida de Cuba, Brasil y Uruguay. Utilizando el comercio promedio, Argentina sigue siendo la principal perjudicada pero en menor cuantía (164,2 millones de dólares y 58,6 por ciento del total afectado) en tanto que el impacto sobre Brasil (68,5 millones de dólares y 24,4 por ciento) y Cuba (41 millones de dólares y 14,6 por ciento) es sensiblemente superior, al obtenido

(166) Para obtener el deterioro global no se pueden sumar directamente los diversos tipos de deterioro: "Es importante resaltar que la agregación de estas partidas no se puede realizar mediante la simple adición de los distintos tipos de deterioro, pues algunas partidas aparecen en más de una ocasión y ello significa que si se suman se obtiene un monto de comercio afectado mayor del debido". IBI - DEM, p. 6.

con el primer método. Sin duda esta variación en las cifras revela el carácter especialmente oscilante de las exportaciones agrícolas y la necesidad de compensar dichas oscilaciones coyunturales mediante cifras promedio.

Por productos afectados, los más importantes son los cereales, cuyos porcentajes sobre el total perjudicado son de 76,1, según el primer método, y de 70,1 de acuerdo con las cifras promedio. A continuación, la carne (10,1 y 13 por ciento según cada uno de los métodos). El tercer lugar (con 7,6 por ciento) lo ocupa el tabaco, según el primer método; pero según el segundo, desciende a la cuarta posición (4,8 por ciento). Por el contrario, el azúcar ocupa la cuarta plaza de acuerdo con el primer método (2,5 por ciento), y pasa al tercer lugar (9,8 por ciento) si se utilizan cifras promedio del trienio.

El tercer estudio, de Noviembre de 1981 (167) completa los anteriores evaluando las posibles pérdidas en el mercado de la Comunidad ocasionadas por la competencia española a los productos agrícolas latinoamericanos.

(167) ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (- 1981,c): "Efectos de la entrada de España en la CEE sobre las exportaciones agrícolas de América Latina destinadas al mercado de la Comunidad Económica Europea", Santiago de Chile, Noviembre de 1981.
En el estudio se consideran los 27 países de América Latina (excepto Belice) más las Bahamas y Dominica.

Como en los anteriores, la metodología y las cifras - son las utilizadas por el SELA, adaptándolas al objetivo específico de los productos agrícolas.

Las cifras globales arrojan un monto de 74 partidas - afectas en beneficio de los exportadores españoles, que representan un valor de 518,7 millones de dólares, equivalentes al - 27,4 por ciento del comercio destinado por latinoamérica a la - CEE y que puede verse afectado por la entrada española. Es decir, que el sector agrícola aporta más de la cuarta parte del - posible perjuicio que las exportaciones latinoamericanas pueden sufrir en la CEE debido a una mayor competitividad de los productos españoles.

En el presente caso, de los 7 tipos de deterioro distinguidos en el informe del SELA, los más importantes son el 1 y el 2.

El tipo de deterioro 1 se refiere al perjuicio ocasionado por los derechos de aduana y barreras no arancelarias, y - afecta a 319,4 millones de dólares, osea, al 41,1 por ciento -- del total afectado.

El tipo de deterioro 2 refleja la pérdida de posición relativa en derechos de aduana, su monto asciende a 441,7 millones de dólares equivalentes al 56,9 por ciento del total perjudicado. (168).

(168) Véase lo dicho en la nota 166.

Por países, los primeros lugares los ocupan Argentina y Brasil con porcentajes en torno al 30 por ciento cada uno, sobre el total afectado. A continuación, Chile con un 8,3 por --ciento; Méjico (6,2 por ciento) y Colombia (4,2 por ciento). El resto de países alcanza porcentajes inferiores al 4 por ciento, o posibles pérdidas que no rebasan los 30 millones de dólares.

Por capítulos y productos, el más afectado es el 08 - (Frutas comestibles; cortezas de agrios y melones) con 147,9 millones de dólares y un 19 por ciento del total. Le sigue el ca

ítulo 15 (grasas y aceites) con un 16,2 por ciento; el 21 (Preparados alimenticios diversos) con 14,8 por ciento; el 10 (Ce - reales) con un 12,3 por ciento. Otros capítulos con valores superiores al 5 por ciento son el 02 (Carnes y despojos comesti - bles) con un 10,6 por ciento; el 04 (Productos lácteos, huevos, y miel natural) con un 6,8 por ciento; y el 18 (Cacao y sus preparados) con un 5,41 por ciento.

Además de los estudios que se han mencionado hasta - aquí, que tienen un carácter oficial o, al menos, oficioso (169) diversos autores se han ocupado de los efectos de la ampliación de la CEE sobre el comercio Iberoamericano. Para hacer sus estimaciones se apoyan, ordinariamente, en alguno de los estudios -

(169) Con la excepción del trabajo de F. GRANELL (1979).

que se han expuesto o en datos suministrados por organismos oficiales. Entre los más recientes, de que tenemos conocimiento, - cabe señalar el trabajo de Lorca, Martínez y Fuertes (170) cuyo objetivo es arrojar luz sobre el posible papel intermediador de España en las relaciones Iberoamérica-CEE. Una parte del artículo se dedica a evaluar las posibles pérdidas de las importaciones iberoamericanas en España, derivadas de la ampliación. Estudiando las condiciones de acceso para los productos más importantes, según datos suministrados por CEPAL, concluyen: "En resumen, por el lado de la posible desviación de comercio español como resultado de la incorporación española a las comunidades, los productos más sensibles parecen ser las carnes de bovino y ovino, trigo, azúcar, frutas tropicales y, en menor medida, productos como café y cacao, por ejemplo. En conjunto no parece -- por consiguiente, que los efectos de desviación son muy significativos, aunque, eso sí, su polarización en algunos países como Argentina o Uruguay acarrearán desajustes en tales economías de cierta entidad" (171).

Ramón Tamames (172) analiza ampliamente la historia y la evolución de las relaciones España-Iberoamérica-CEE. A la hora de hacer el balance de los posibles efectos de la ampliación sigue el informe elaborado por el SELA que estima en 710 millo-

(170) LORCA, A.V; MARTINEZ, A.; FUERTES, A. (1982), "España, Latinoamérica. MEC. Una difícil intermediación".

(171) IBIDEM, p. 104.

(172) TAMAMES, R. (1982) Véanse especialmente las páginas 431 a 438.

nes de dólares las pérdidas posibles en el mercado español y en 1.900 millones las que podrían registrarse en el mercado de la CEE por la competencia de los productos españoles a los equivalentes latinoamericanos.

Mencionaremos por último el trabajo de Guido Ashoff - recientemente presentado en Berlín (173). En él se analizan los efectos de la ampliación de la CEE en el contexto de las actuales relaciones de la Comunidad y los países candidatos (España y Portugal) entre sí y con Iberoamérica. Acerca de los efectos de la ampliación advierte que no deben sobrevalorarse "puesto - que los países candidatos son socios comerciales relativamente poco importantes desde el punto de vista de América Latina" (174) Pero reconoce que, según todas las previsiones, dichos efectos - serán más bien negativos que positivos para la Región Americana aunque una exacta cuantificación de los mismos es prácticamente imposible (175). Una idea de ellos la pueden dar los estudios - del SELA y de CEPAL/ICI a cuya comparación dedica el autor varias páginas. Ambos estudios llegan a resultados bastante divergentes, sin que pueda aclararse satisfactoriamente la razón de

(173) ASHOFF, G. (1982,a) "Konsequenzen der EG-Süderweiterung - für die Beziehungen zwischen Lateinamerika und der EG" (- Vorläufige Fassung). En ASHOFF, G. (1982,b) se discute -- igualmente este tema, pues en realidad se trata de una -- versión inglesa, abreviada, del original alemán que citamos en el texto.

(174) IBIDEM, p. 4

(175) Veáanse IBIDEM, las pp. 3,6 y 21.

esta divergencia (176). Las conclusiones de Ashoff son tres: La primera es que las pérdidas conciernen ante todo a productos -- agrícolas y, también, a productos industriales "sensibles". La segunda es que la necesidad de aceptar el "acquis" comunitario, reduce las posibilidades de que España pueda jugar un papel de "puente" o de "intermediación". La tercera destaca el hecho de que el período transitorio que sigue a la integración concede - tiempo para que se puedan ir suavizando los efectos que amena - zan de manera especial a algunos países latinoamericanos.

Una valoración global de los trabajos que se han rese
ñado destacaría los siguientes puntos de interés para nuestro -
estudio:

En primer lugar, los informes más sistemáticos utili-
zan todos el método de cotejar las condiciones de acceso de los
productos latinoamericanos a los diferentes mercados, antes y -
después de la integración de España en la CEE.

En segundo lugar, este procedimiento mide con bastan-
te exactitud y objetividad los volúmenes de comercio afectado -
por el cambio en dichas condiciones de acceso. Hay, sin embargo,
discrepancias apreciables que se relacionan con el número de --

(176) Véase IBIDEM, p. 20.

países considerados; con la desagregación de los datos de parti
da; con el año base elegido (ya que ordinariamente las cifras -
se dan en moneda corriente); con los supuestos interpretativos
que siempre encierran un elemento subjetivo difícil de neutrali
zar, especialmente en la valoración de barreras apenas cuantifi
cables como son los cambios en los regímenes de comercio, etc.

En tercer lugar, una aproximación al comercio realmen
te perdido/ganado sólo se puede hacer sobre la base de estima -
ciones personales cuyo sesgo no se puede contrastar.

En cuarto lugar, la orientación reivindicativa de mu-
chos de ellos (al estar preparados con vistas a negociar compen
saciones en el GATT, en la CEE, etc), hace que se centren en --
los efectos negativos, olvidando las posibles ganancias que se
derivan para Iberoamérica de la integración española (177).

En quinto lugar, el estatuto incierto de las Zonas --
Exentas lleva a descuidar las corrientes comerciales que se re-
gistran en ellas (178).

(177) Las excepciones más destacadas son: el estudio CEPAL/ICI
(1982) que realiza una valoración de las posibles ganan -
cias en el mercado español, y el de la EMBAJADA DE LA RE-
PUBLICA ARGENTINA ANTE LAS COMUNIDADES (1981).

(178) En nuestra propia estimación se intenta una cuantificación
de las posibles ganancias, que supla la laguna enunciada -
en el punto 4º. También se ha intentado cuantificar los -
efectos más importantes que pueden ocurrir en el comercio
de las Zonas Exentas.

En sexto lugar, tal vez sea oportuno tener en cuenta lo que se dijo a propósito de los estudios sobre la CEE en el apartado 3.1. Aunque cada estimación singular no debe tomarse como absoluta y cierta, el conjunto de ellas apunta en una dirección clara de deterioro del comercio de Iberoamérica.

4. LINEAS DE ORIENTACION DEL TRABAJO

La encuesta histórica que se ha realizado ha puesto de manifiesto la necesidad de efectuar lo que Truman, en frase gráfica, llamó "el salto de fe" (179) entre los planteamientos teóricos y el mundo real. De dicha encuesta se desprende que el análisis a priori no basta para predecir el resultado de una -- Unión Aduanera concreta; pero, al mismo tiempo, queda claro que analizar y comprender ese fenómeno concreto sólo es posible bajo la guía de ciertas pautas y generalizaciones teóricas. Por tanto, la investigación aplicada, para ser correcta, debe plantearse como un lugar de encuentro de la teoría y los hechos.

Hay una generalización teórica -no por conocida o su- puesta menos necesitada de subrayado- que constituye el fundamento de buena parte de lo que se dirá en nuestro trabajo, a sa ber, que existe una relación causal, o al menos funcional, entre los cambios en las barreras al comercio (especialmente la - barrera arancelaria) y la variación del nivel de importaciones. Tal generalización presenta matices que van desde aquellos auto res que creen haber aportado la prueba empírica para su confir mación (Truman) hasta aquellos otros que manifiestan escepticis mo (McNulty). Es pues un principio-guía no absoluto ni incues -

(179) TRUMAN (1969), p. 207.

tionado, pero sí valioso, que no excluye otros . puestos de relieve sobre todo en los trabajos empíricos. Varios de estos trabajos coinciden en considerar el cambio en la renta provocado por la Unión como una de las variables explicativas más importantes de la alteración de los flujos comerciales. Por el contrario, -- hay acuerdo en la escasa significación estadística de los precios relativos, debido al carácter errático de los resultados.

Junto con las anteriores observaciones de alcance general, interesa recoger algunas precisiones acerca de puntos más concretos.

4.1. Acerca del objeto del estudio: El objeto de nuestro estudio es analizar el influjo de la entrada de España en la CEE sobre el comercio de Iberoamérica.

Los efectos que la teoría predice son plurales y se -- pueden agrupar en estáticos: efectos de sustitución entre países y de sustitución entre bienes, que se manifiestan como creación/desviación de comercio; y dinámicos: efectos de expansión/contracción de los mercados y de incremento/disminución de las rentas que, a largo plazo, afectan a la tasa de crecimiento de un país.

Tanto teórica como empíricamente la mayor atención se ha centrado en el análisis de los efectos estáticos por su mayor relevancia a corto plazo y por ser más fácilmente aislables e --

identificables. De aquí que, en el caso de Iberoamérica, nos centraremos en el estudio de estos efectos.

4.2. Acerca del método de análisis: Los diversos efectos que distingue la teoría se dan en la práctica aunados en un solo -- efecto global que refleja tanto los estáticos como los dinámicos, y que tienen su origen bien en la formación del Mercado Común, bien en movimientos autónomos de las variables económicas. Aislar perfectamente los efectos estáticos e identificar su origen es sólo parcialmente posible y supone hacer un conjunto de hipótesis y supuestos sobre el comportamiento de la realidad, a veces demasiado drásticos.

Los dos supuestos más comunmente utilizados son:

- a) Considerar que, en ausencia de integración económica, los parámetros más relevantes del comercio, en concreto de la demanda de importaciones en los países miembros, habrían permanecido inalterados.
- b) Un segundo supuesto, implícito en el anterior y que permite identificar el origen global de los efectos, es que la única causa estructural importante de alteración de dichos parámetros comerciales en los países miembros es la constitución de la Unión Aduanera.

Los conceptos más utilizados para analizar los efectos estáticos son los de creación y desviación de comercio. Sin embargo, tienen el inconveniente de prestarse a confusión ya que su contenido varía con los autores. En la tradición vineriana es tos conceptos se refieren a los efectos producción (180). Pero como demostraron Meade, Gehrels y Lipsey, una Unión Aduanera produce, al mismo tiempo, sustitución entre bienes (efecto consumo) que, además de afectar a la producción, alteran las relaciones comerciales. El impacto final será pues una suma de los efectos producción y consumo y, por tanto, la creación/desviación de comercio estará referida a ambos efectos, cuya separación, en la medición empírica, es muy difícil, si no imposible. De aquí que, para evitar ambigüedades y confusiones, se ha preferido utilizar en la parte empírica del trabajo conceptos más descriptivos y -- neutros tales como posibles pérdidas/ganancias de comercio, contracción/expansión de comercio, para designar el resultado final que engloba tanto el efecto producción como el efecto consumo, o si se prefiere, el efecto de sustitución entre países y el de -- sustitución entre bienes, según la distinción más ajustada a Lipsey.

Para aproximarse a los efectos comerciales de una Unión

(180) En rigor, desde una perspectiva vineriana, la cuantificación de la creación/desviación de comercio sólo puede hacerse si se conoce el coste de producción de los bienes en los diversos países, cosa imposible a partir de las solas cifras de comercio. Este hecho complica extraordinariamente los cálculos.

Aduanera existen dos enfoques básicos que, a su vez, presentan diversas modalidades:

El primero de ellos consiste en estimar (ex ante o ex post y mediante diversas técnicas estadísticas y econométricas) el volumen de comercio creado/desviado.

El segundo, trata de cuantificar el comercio afectado/no-afectado por el cambio en las condiciones de acceso a los - mercados.

Este segundo enfoque ha sido, hasta ahora, el único - utilizado en el tema de las relaciones comerciales España-Iberoamérica ante la segunda ampliación de la CEE, y será básicamente, el que seguiremos en nuestra propia medición empírica. El - principal inconveniente que tiene es no estimar el impacto real futuro sobre el comercio, sino medir objetivamente qué volumen comercial se verá influído, según ciertos criterios (181), por la entrada de España en la CEE. Para llegar a una aproximación al comercio realmente ganado/perdido, se necesitan otras consideraciones adicionales, de índole cualitativa y cuantitativa, - que ayuden a estimar la probabilidad de que un determinado volumen de comercio se gane o se pierda. Es por tanto un enfoque basado en la comparación de las condiciones de acceso al mercado

(181) Tales como el cambio arancelario, la alteración del régimen comercial y de las barreras no arancelarias, la presencia o no de competidores preferenciales, etc., bajo el supuesto de que estas condiciones del año (o los años) --pre-integración habrían continuado inalteradas en el futuro, caso de no producirse la integración.

de un mismo volumen de comercio, antes y después de la integración.

Diversas razones aconsejan la utilización de este último enfoque: La primera, ya mencionada, es que, por lo que conocemos, ha sido el único utilizado en relación con el objeto de esta investigación. La segunda es que mide objetivamente el volumen de comercio afectado/no-afectado, lo que ya proporciona una primera aproximación al impacto probable de la integración. La tercera es la posibilidad de su realización práctica. Pues, aunque el primer enfoque tiene la ventaja de dar estimaciones sobre el impacto real (182), las dificultades de realización son casi insalvables cuando se opera con centenares de posiciones estadísticas y se desea calcular las elasticidades y las funciones de demanda de importación con todas las garantías del rigor econométrico.

Un procedimiento ampliamente utilizado para calcular el impacto comercial global de la integración consiste en desagregarlo en diversos componentes según el origen del impacto. Aunque esta desagregación es sólo parcilamente posible, puesto que los diversos efectos se solapan, desde el punto de vista --

(182) Sin embargo, hay que recordar que --según se ha expuesto-- dichas estimaciones presentan fuertes diferencias. Véase el apartado 3.1. de esta Introducción General.

del análisis y la descripción tiene interés el realizarla. El enfoque de las condiciones de acceso al mercado permite aislar con bastante exactitud, el volumen de comercio afectado por ca da uno de los instrumentos que regulan la entrada de importa - ciones a un mercado. En concreto, el volumen final de comercio afectado aparece como la suma del afectado por causa de la al - teración -a) del arancel, -b) de las barreras no arancelarias, más concretamente, de los SPV, -c) del régimen comercial, -d) del entorno competitivo. Dentro de cada grupo es posible ponde r ar cual será el volumen con mayores posibilidades de conver - tirse en pérdidas/ganancias.

4.3. Acerca de los resultados: Los resultados de las medicio - nes empíricas no son coincidentes y, con frecuencia, presentan notables divergencias que se explican tanto por la diversidad de los supuestos, los datos y las técnicas utilizadas, cuanto por la presencia de apreciaciones subjetivas difíciles de eli - minar e incluso necesarias para formular el problema e inter - pretar los resultados.

Con el método de las condiciones de acceso se obtie - nen cifras sobre el comercio afectado(que, a su vez, se puede distribuir entre el afectado de posibles pérdidas y el afecta - do de posibles ganancias) pero no sobre el comercio realmente perdido/ganado. Para estimar éste último se necesitan algunas hipótesis adicionales. De acuerdo con el enfoque adoptado, la

más importante de dichas hipótesis es la que establece una rela
ción directa entre el grado de probabilidad de la pérdida/ganan-
cia y el número de condiciones de acceso que empeoran/mejoran -
así como la intensidad con que lo hacen.

CAPITULO I

EFFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE EL CONJUNTO DE
LAS EXPORTACIONES DE IBEROAMERICA A ESPAÑA.

1. CONTENIDO DEL CAPITULO

Para los fines del presente trabajo, consideramos el - flujo de exportaciones iberoamericanas que se dirige a dos pun - tos de destino: España y la Comunidad Económica Europea. Aunque, es imposible prever a priori cuál será la incidencia de la inte - gración de España en la CEE sobre el total de exportaciones de - la Región (1) parece claro que los mayores efectos se registra - rán precisamente en el comercio con dichas áreas económicas. El efecto cuantitativo más claramente previsible vendría, pues, da - do por la suma del efecto en España y del efecto en la CEE.

Sin embargo, calcular ambas magnitudes supone partir - de presupuestos distintos en algunos aspectos, que afectan a la probabilidad de que las alteraciones ocurran. Por esta razón di - vidiremos el estudio en dos partes fundamentales ocupándonos en este capítulo y en el siguiente de lo que puede ocurrir en el es - cenario español y dejando para el Capítulo III el comercio con la Comunidad. Más concretamente, se procederá en este Capítulo I a cuantificar el efecto sobre el conjunto de la corriente ex - portadora iberoamericana que se dirige a España.

(1) Tanto desde un punto de vista teórico como empírico no se -- pueden descartar alteraciones en los flujos hacia otros pai - ses no directamente implicados. El abaratamiento (encareci - miento) de las exportaciones a España puede tener un efecto en Iberoamérica tanto de sustitución de exportaciones como - de países de destino de las mismas, según se desprende, por ejemplo, de la obra de MEADE (1955) de que se ha hablado en la Introducción General.

2. METODO DE ELABORACION

Al igual que en el análisis a priori, los resultados - obtenidos mediante el estudio empírico sólo tienen relevancia y validez en el marco de las hipótesis y supuestos que los sustentan. Más allá de este marco, sólo se pueden aventurar conjeturas o afirmaciones carentes de rigor. A continuación se expondrán -- con detalle los criterios fundamentales que han regido la elaboración del presente capítulo.

2.1. El supuesto fundamental es que la adhesión de España a la - CEE significa su incorporación a una Unión Aduanera (2) con las tres implicaciones siguientes:

- a) Supresión de las barreras arancelarias con el resto de los estados miembros.
- b) Adopción de la Tarifa Exterior Común.
- c) Aceptación del "acquis communautaire" en su totalidad (3),-

(2) En realidad la CEE se tipifica más adecuadamente como un Mercado Común, ya que existe -aunque sea con imperfecciones- la libertad de movimiento de los factores de producción, dentro del territorio de la Comunidad. Sin embargo, para los efectos de nuestro análisis, podemos prescindir de este extremo.

(3) "La aplicación de los tratados y del acervo comunitarias -- constituyen, para todos los miembros de la Comunidad, la regla fundamental que no puede ser derogada en caso de adhesión más que a través de excepciones estrictamente limitadas en contenido y en tiempo". Cfr. "Informe de la Comisión de la CEE sobre la demanda de adhesión de España" (1978) párrafo 53 :

del que nos interesa resaltar lo que se refiere a la políti
ca comercial.

Esto supuesto, se trata de analizar el efecto de esa -
Unión Aduanera -ampliada con España- sobre un tercer grupo de --
países: La Región Iberoamericana.

Siguiendo a los análisis teóricos, se considera que el
elemento específico en la Unión Aduanera es el arancelario (4) -
por lo que el estudio adoptará los cambios en el arancel como el
punto de partida y el criterio básico para calcular los efectos
de la integración de España sobre las exportaciones iberoamerica
nas. Sin embargo, debido a que este supuesto simplifica en exce-
so los efectos que se pueden esperar en la práctica de una Unión
Aduanera, se han analizado otras variables que se verán igualmen
te alteradas por la entrada de España en la CEE. Entre ellas hay
que destacar:

- a) Los cambios en el régimen comercial .
- b) Las modificaciones en las barreras no estrictamente arance-
larias, pero que cumplen una función similar.
- c) La alteración del marco de la competencia comercial, a con-

(4) En esto, como se ha visto en la Introducción General, la --
coincidencia es unánime: la teoría analiza los cambios en la
producción, el consumo y el comercio, provocados por la alte
ración de los aranceles. Sin embargo un análisis empírico --
concreto debe aspirar a ir más allá introduciendo otros ele
mentos también constitutivos de una Unión Aduanera.

secuencia de tener que aceptar España los acuerdos suscritos por la CEE con otros países y áreas.

La incidencia del cambio de estas variables en el comercio resulta difícil de cuantificar, en especial la que se refiere a la competencia. De todos modos, es útil analizarlas por cuanto sirven, al menos, para cualificar la probabilidad de que el comercio afectado por el cambio del arancel se convierta de hecho en pérdida o ganancia. Pues parece, en efecto, una hipótesis correcta suponer que las posibles pérdidas (ganancias) serán tanto más probables cuanto más desfavorables (favorables) sean las alteraciones provocadas por la Unión Aduanera en otras variables que también influyen sobre el comercio.

2.2. La cuantificación que se realiza se basa en un análisis estático y ex ante (5)

Es estático porque aplica a un mismo flujo de comercios estructuras arancelarias diferentes, prescindiendo de los fenómenos de crecimiento económico.

Es ex ante puesto que se realiza para el futuro, es decir, antes de que se haya producido el hecho de la adhesión de -

(5) Buena parte de los estudios empíricos sobre la CEE y la totalidad de los que conocemos que estudian nuestro tema para -- Iberoamérica comparten estas mismas notas, según se ha visto en la Introducción General.

España a la CEE.

Ambas notas introducen supuestos que restringen el alcance predictivo de los cálculos pues se apoyan en condiciones ceteris paribus difíciles de mantener. Para paliar en alguna manera esas limitaciones, el camino que se ha seguido es el de considerar otras variables que pueden contribuir a aproximar el cálculo a la realidad aunque solo sea por vía de cualificar los resultados.

2.3. La recogida de los datos básicos se ha llevado a cabo seleccionando aquellas posiciones estadísticas (6) que alcanzaron un volumen de importación mundial igual o superior a 10 millones de pesetas en cada uno de los tres años estudiados, 1978, 1979 - 1980. A continuación se procedió a seleccionar las posiciones estadísticas que registraban importaciones desde Iberoamérica, siguiendo dos criterios suplementarios:

- a) Que el volumen de importación desde Iberoamérica superase los cinco millones de pesetas.
- b) Que, caso de no alcanzar los cinco millones, el volumen importado desde Iberoamérica representase el 20 por ciento o

(6) Se trata de la desagregación de las subpartidas arancelarias hasta un nivel de siete dígitos, máxima desagregación ofrecida por las Estadísticas de Comercio Exterior de la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda.

más del total importado de la posición estadística correspondiente.

De este modo se obtuvo un total de 1.066 posiciones para los tres años analizados.

Por razón de disponibilidad de datos estadísticos completos se adoptó como base del estudio el año 1979 (7) a cuyas posiciones se le sumaron aquellas que no figuraban en dicho año pero sí aparecían simultáneamente en 1978 y 1980. Así se llegó a una selección final de 388 posiciones cuyos volúmenes de comercio se establecieron hallando la medida aritmética de 1978 - 1979-1980 para cada una de ellas (8). El volumen total de comercio arrojó una cifra de 158.292 millones de pesetas equivalentes a un 94,2 por ciento del comercio total promedio de los tres años, porcentaje que es el mayor de los estudiados hasta ahora en los trabajos de esta naturaleza referidos a Iberoamérica.

-
- (7) La disponibilidad de datos cuando se comenzó este estudio - impuso la conveniencia de adoptar el año 1979 como año base ya que para dicho año era posible disponer de toda la información española y de Eurostat que se necesitaba para su elaboración. Por razones de coherencia se ha utilizado la estructura Arancelaria vigente en dicho año, al objeto de salvaguardar la relación lógica -presente en todo estudio de este tipo- entre el volumen de importación realizado en un año y el nivel de protección correspondiente.
- (8) Tal proceder ayuda a evitar las oscilaciones en las cifras anuales de comercio, cosa especialmente necesaria en el caso de Iberoamérica cuyas exportaciones a España tienen un fuerte componente agro-pecuario que está sujeto a oscilaciones coyunturales más violentas que las importaciones industriales.

Para cada una de estas posiciones se procedió a determinar:

- El arancel español, eligiendo siempre el más bajo de entre el de normal aplicación y el que se negocia en el GATT o convenio
- El impuesto de compensación de gravámenes interiores.
- El régimen de comercio bajo el que se realiza la importación del bien.
- Otro tipo de medidas o barreras que afectan a la importación española del producto en cuestión, como pueden ser los Derechos Compensatorios Variables y los Derechos Reguladores.
- La Tarifa Exterior Común vigente en 1979.
- La Tarifa Exterior Común futura, resultante de los acuerdos de la Ronda Tokio del GATT.
- Los derechos preferenciales para aquellos productos importados desde Iberoamérica incluídos en el Sistema de Preferencias Generalizadas que España deberá adoptar al integrarse en la CEE.
- Otro tipo de medidas o barreras al comercio, como los Sistemas de Protección Variable vigentes en la Comunidad o las restricciones cuantitativas, etc.

2.4. Siguiendo un criterio ampliamente aceptado (9) se consideró

(9) Este criterio se adopta en diversos informes que se han expuesto en el apartado 3.2. de la Introducción General, como son el del SELA, el de P.I. MENDIVE y los tres informes elaborados por la FAO.

comercio afectado a aquel que experimentase una variación arancelaria igual o superior a más/menos cinco puntos, que es el umbral que se estima mínimo para que los cambios en el arancel repercutan en el comercio.

Si el arancel de la Comunidad es cinco puntos, o más, superior al que rige en España se considera que el producto en cuestión está sujeto a posibles pérdidas en su comercio.

Si el arancel de la Comunidad es cinco puntos, o más, inferior al que rige en España para ese producto, se considera - que su comercio puede experimentar posibles ganancias.

Si el arancel no varía con la integración, o lo hace - en una cuantía inferior a cinco puntos, se considera que el comercio de ese producto no está afectado.

De este modo, en virtud del cambio arancelario, se han establecido tres categorías de productos importados desde Iberoamérica:

- Aquellos que pueden experimentar posibles ganancias.
- Aquellos que pueden experimentar posibles pérdidas.
- Aquellos posiblemente no afectados en su comercio por el cambio arancelario.

Salvadas ciertas dificultades a las que después aludiremos, se puede cuantificar objetivamente el volumen de comercio afectado por la alteración del arancel. Sin embargo, debe tenerse en cuenta -cosa que a veces no aparece claramente en -- los estudios que conocemos- que el cambio arancelario solo introduce la posibilidad de que se produzcan pérdidas o ganancias. En qué cuantía estas van a ser reales, depende de otros muchos factores difíciles de ponderar a priori.

2.5. Hemos aludido antes a ciertas dificultades surgidas en la cuantificación del comercio afectado. Estas se relacionan principalmente con la imposibilidad en algunos casos de establecer una correspondencia inequívoca entre el producto importado por España y el correspondiente de la Comunidad, a fin de determinar el arancel en cada una de las áreas económicas.

La razón de esta dificultad estriba en la distinta estructuración del arancel en España y en la Comunidad.

Es sabido que desde la Ley Arancelaria de 1 de Mayo - de 1960, el Arancel español sigue la Nomenclatura del Consejo - de Cooperación Aduanera, ordinariamente conocida por Nomenclatura de Bruselas, que es la misma que sigue la Comunidad. Esto - significa que la estructura por partidas es la misma en ambos - textos arancelarios. Sin embargo -debido a la libertad concedida en este punto por el Convenio de Nomenclatura- la organización y distribución de las partidas en las correspondientes sub

partidas se dejaba al arbitrio de cada estado según los intereses económicos peculiares. De aquí que no haya una correspondencia adecuada cuando se desciende al nivel de subpartida (y por tanto de posición estadística) entre el Arancel español y el Comunitario, lo que origina problemas para identificar los productos equivalentes y las tarifas que los gravan. Las dificultades son a veces insalvables por el carácter irreductible de los criterios clasificatorios.

Dado que el estudio está hecho a un nivel de desagregación máximo (posición estadística) surgieron bastantes casos de indeterminación que se solventaron la mayoría de ellos mediante una comparación detallada del contenido de cada partida. En otros casos, este procedimiento se reveló insuficiente y para solucionarlos se recurrió a dos procedimientos:

- a) Asimilar el producto español a aquél de su misma especie - que más se importa en la Comunidad (10).
- b) Cuando el criterio anterior no era aplicable, se optó por dar el intervalo que grava toda la partida en que está incluido el producto.

De este modo, salvo en casos contados y poco relevan-

(10) Este criterio nos fue sugerido por los técnicos de la Secretaría de Estado para las Relaciones con las Comunidades Europeas, con quienes mantuvimos diversas entrevistas.

tes, se llegó a una identificación satisfactoria de los productos y los correspondientes aranceles en España y la Comunidad.

Otra dificultad surgida en la comparación arancelaria se relaciona con la disparidad del tipo de gravamen. Hay casos en que en España el producto satisface un arancel ad valorem en tanto que en la Comunidad un derecho específico o mixto o compuesto, y a la inversa.

La solución adoptada ha sido no incluir los productos en los cálculos ya que, en general, se trataba de posiciones -- irrelevantes con un monto total de unos 91 millones de pesetas, equivalentes al 0,06 por ciento del comercio estudiado. Tan sólo en un caso importante -Tabaco Elaborado- se hizo la correspondiente conversión del arancel español al comunitario y el volumen de comercio se contabilizó.

Una última dificultad, a la que haremos alusión, surge de la falta de homogeneidad del territorio español. Desde un punto de vista arancelario hay en España dos zonas claramente diferenciadas:

- a) La primera es la integrada por Península e Islas Baleares, en la que es de aplicación el Arancel de Aduanas.
- b) La segunda la forman las Islas Canarias, Ceuta y Melilla, englobadas bajo el nombre de Zonas Exentas, que disfrutaban

desde antiguo de un régimen especial, con exención aduanera para la práctica totalidad de los productos del comercio.

Contabilizar las posibles pérdidas o ganancias que -- pueden registrar estas Zonas en su comercio con Iberoamérica supone establecer primero una hipótesis acerca de cuál vaya a ser su estatuto futuro una vez producida la integración en la CEE. Parece del todo improbable que puedan conservar su situación actual pues contradice el "acquis communautaire" y la Comisión de las Comunidades ya manifestó en 1978 la necesidad de revisarla (11).

La hipótesis que se ha adoptado en el trabajo es la de asimilar las actuales Zonas Exentas a Península y Baleares una vez ocurrida la integración. Es decir, suponer que también en ellas regirá el arancel comunitario vigente para Península y Baleares. Esta hipótesis permite calcular el posible efecto de la integración sobre el comercio de importación con Iberoamérica que se realiza por dichas zonas. Así, -y dado que el arancel español es nulo en esos territorios- cuando la TEC futura sea de cinco puntos o más, el comercio se verá afectado de posibles pérdidas. Si la TEC futura es inferior a cinco puntos, se consi

(11) "El archipiélago de las Canarias se beneficia actualmente de un estatuto aduanero particular que deberá ser examinado, como también el estatuto aduanero de los puertos de -- Ceuta y Melilla, territorios españoles situados en el continente africano y erigidos en zonas francas". Cfr. "Informe de la Comisión de la CEE..." (1978) párrafo 72.

dera el comercio como no afectado. Lógicamente, según este criterio, no se registran posibles ganancias.

El estudio, sin embargo, se centrará fundamentalmente en Península y Baleares por dos motivos:

- a) Por su mayor volumen de comercio.
- b) Por la indefinición del estatuto de las Zonas Exentas, que introduce un cierto grado de arbitrariedad en el análisis.

De todas formas, a lo largo del estudio se harán las - alusiones pertinentes a los cambios previsibles en dichas Zonas.

3. LAS RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON IBEROAMERICA

Factores históricos suficientemente conocidos hicieron que las relaciones económicas con Iberoamérica, en especial con algunos países de la Región, fueran muy intensas durante los -- años que siguieron a la guerra civil (12).

Al producirse la liberalización de la economía y, en concreto, del comercio exterior español, los intercambios comerciales crecieron con gran celeridad y diversificaron su orientación geográfica.

Entre 1960 y 1979 las exportaciones españolas se multiplican por 28 y las importaciones por 39, medidas ambas magnitudes en pesetas corrientes. Esto significa un crecimiento a tasas que son 1,6 veces superiores a la mundial en el caso de las exportaciones y 3 veces en el caso de las importaciones, superando incluso el comportamiento de áreas comercialmente tan dinámicas como la CEE o los Estados Unidos.

Por lo que se refiere a la distribución geográfica, -- hasta 1973 las tres cuartas partes de las exportaciones españolas se dirigía hacia los países desarrollados. A finales de la -- década de los setenta, sin embargo, esa participación había caí-

(12) En 1947 el comercio de España con Iberoamérica representó -- un 33,4% del total y en 1948 un 31,6%. Tan altos porcentajes, que no han vuelto a repetirse después, son fruto, en buena medida, de circunstancias atípicas y transitorias de aquellos años. Véase al respecto, M. de TORRES (1952): Las relaciones comerciales entre España e Iberoamérica.

do a dos tercios. En concreto, la CEE -aunque con oscilaciones- ha perdido peso como mercado abastecedor y como punto de destino de las exportaciones españolas. Ello no obsta para que siga ocupando un puesto preferente ya que en 1980 absorbió el 49% de las exportaciones y suministró el 30% de las importaciones.

En contraste con la expansión comercial experimentada por España en las dos últimas décadas, Iberoamérica se comporta, al menos hasta comienzos de los setenta, como una de las áreas -comercialmente menos dinámicas de los países en desarrollo, cayendo sus exportaciones en el total mundial de 6,8% en 1965 a 4,8% en 1972. A partir de esta fecha, se produce una expansión de sus ventas exteriores, lo que sitúa en un 5,2% su cuota de participación mundial. En este crecimiento influyó tanto la ampliación de la capacidad productiva agrícola e industrial, como la política deliberada de fomento de las exportaciones emprendida por numerosos países de la Región en los últimos años. Sin embargo, el crecimiento de las importaciones se hizo a ritmos más lentos debido al deterioro en las relaciones de intercambio de los productos primarios -principales bienes exportados por Iberoamérica- y a problemas acuciantes de balanza de pagos.

Por lo que respecta a las relaciones hispano-iberoamericanas han pasado por diversas etapas durante los años de que se habla.

Entre 1960 y 1970 se va produciendo una desviación de

comercio español desde la CEE hacia Iberoamérica, de forma que las ventas a la Región americana pasan del 8% al 13% del total exportado por España. Este cambio estuvo motivado, entre otros factores, por las trabas que, para la exportación española, supusieron tanto la tarifa exterior común como el proteccionismo de la política agrícola comunitaria.

Entre 1970 y 1974 la anterior tendencia cambia de signo, perdiendo peso la exportación dirigida a Iberoamérica a consecuencia del estímulo que supuso para el comercio español con la Comunidad el Acuerdo Preferencial suscrito en 1970.

Por último, a partir de 1974, con motivo de la crisis económica, Iberoamérica ha vuelto a recobrar posiciones como -- punto de destino de las ventas españolas.

Frente a estas fluctuaciones de la exportación, las -- importaciones provenientes de Iberoamérica muestran una notoria estabilidad en torno al 9% del total importado a lo largo del -- período. Este comportamiento contrasta con la permanente caída que sufre aquella Región como abastecedora del mercado comunitario.

A consecuencia de esta evolución favorable, el porcentaje de las exportaciones españolas que se destina a Iberoamérica no ha cesado de crecer en los últimos años, alcanzando en -- 1980 el 10%, es decir, casi el doble de lo que representa la --

Región en el total de exportaciones extracomunitarias (13). Otro tanto se podría decir de las importaciones. De hecho, Iberoamérica se ha constituido -si se exceptúan las compras de petróleo que, por lo demás, han crecido a un fuerte ritmo en los últimos años- en la región en desarrollo más importante para el abastecimiento español.

Este dinamismo comercial tiene también su contrapartida en Iberoamérica. Así, en la última década, crece el coeficiente de participación de las importaciones provenientes de España en el total de las realizadas por la Región (pasan del 1,6% en 1970 al 2,3% en 1980). Otro tanto sucede con sus exportaciones, -aumentando la importancia de España como punto de destino de las mismas, en un porcentaje que pasa del 2,5% en 1970 al 3,4% en -- 1980.

El saldo de estas relaciones comerciales ha sido tradicionalmente desfavorable para España. Aún así hay que señalar -- que la tasa de cobertura española con la Región (62,4% en 1980), es ligeramente superior a la media total (61% en el mismo año).

Tres países, Argentina, México y Venezuela, concentran los mayores volúmenes de comercio, habiendo absorbido en 1980 el

(13) Sin que esto implique olvidar la diferencia de los volúmenes absolutos del comercio con España y con la CEE.

43 % del total exportado por España a Iberoamérica; si bien en 1979 ese porcentaje fue mayor aún ya que alcanzó el 53%.

Una concentración todavía más acusada se observa en las importaciones que España realiza ya que los tres países anteriores suministraron el 61% de las compras españolas, porcentaje que se eleva hasta 78% si se incluye a Brasil. El aumento de los niveles de concentración no es ajeno a la creciente importancia de los suministros de crudo.

Atendiendo a la composición de los flujos, se advierte una acusada asimetría. En la actualidad, el 90% de las ventas españolas se compone de manufacturas, mientras que las compras se nutren, en un porcentaje similar, de productos primarios y básicos, incluyendo los combustibles.

En concreto, es de destacar, en las exportaciones españolas, la alta participación de la "maquinaria y equipo de transporte" que supone el 44% en 1979 (Véase el Cuadro I). Entre los productos de este renglón hay que citar "barcos y buques" con un 12%; "maquinaria y aparatos no eléctricos", con un 8%; "maquinaria para trabajar metales", con un 3%; "maquinaria para textil y cueros" con 2%, "maquinaria para industrias especiales" con un 2%; y "material ferroviario" con un 3%.

Destacan también como exportaciones españolas a Ibero-

CUADRO I
ESTRUCTURA POR PRODUCTOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA LATINA (a)
(Millones de dólares)

CUCI	Exportaciones de España a Iberoamérica					Exportaciones de Iberoamérica a España (b)					Intercambio de España con resto Mundo 1979	
	1960	1971	1974	1979	1960	1971	1974	1979	Exportac.	Importac.		
Primarios.....	25,0	39,0	70,0	144,0	41,0	341,0	718,0	1.310,0	4.170,0	6.613,0		
0 Alimentos.....	9,0	24,0	38,0	84,0	17,0	242,0	440,0	859,0	2.799,0	2.544,0		
1 Bebidas y tabaco.....	2,0	4,0	11,0	28,0	13,0	24,0	36,0	69,0	484,0	325,0		
2 Materias primas agrícolas.....	3,0	4,0	15,0	22,0	11,0	73,0	235,0	376,0	484,0	3.617,0		
4 Aceites vegetales.....	11,0	7,0	6,0	10,0	—	2,0	7,0	6,0	403,0	127,0		
3 Combustibles.....	—	0,5	11,0	16,0	17,0	32,0	106,0	540,0	346,0	7.660,0		
Manufacturas.....	32,0	257,0	398,0	1.605,0	0,7	36,0	85,0	206,0	13.656,0	11.048,0		
5 Productos químicos.....	2,0	11,0	67,0	165,0	0,4	12,0	30,0	70,0	1.389,0	2.544,0		
6 Artículos manufacturados.....	11,0	42,0	69,0	357,0	0,3	20,0	39,0	106,0	5.343,0	2.379,0		
7 Maquinaria y equipo de transporte..	7,0	138,0	154,0	780,0	0,1	2,0	8,0	18,0	4.813,0	4.796,0		
8 Artículos manufacturados diversos..	12,0	66,0	108,0	303,0	0,0	2,0	8,0	12,0	2.111,0	1.329,0		
Total comercio.....	59,0	297,0	481,0	1.766,0	60,0	410,0	909,0	2.074,0	18.196,0	25.386,0		
Estructura porcentual												
Primarios.....	42,4	13,1	14,6	8,2	68,3	83,2	79,0	63,2	22,8	25,7		
0 Alimentos.....	15,3	8,1	7,9	4,8	28,3	59,0	48,4	41,4	15,4	10,2		
1 Bebidas y tabaco.....	3,4	1,4	2,3	1,6	21,7	5,9	4,0	3,3	2,6	1,3		
2 Materias primas agrícolas.....	5,1	1,4	3,1	1,3	18,3	17,8	25,7	18,1	2,6	14,2		
4 Aceites vegetales.....	18,7	2,4	1,3	0,6	—	0,5	0,8	0,3	0,5	0,2		
3 Combustibles.....	—	0,2	2,3	0,9	28,3	7,8	11,7	26,0	1,9	30,2		
Manufacturas.....	54,2	86,5	82,7	90,9	1,2	8,8	9,4	9,9	75,0	43,5		
5 Productos químicos.....	3,4	3,7	13,9	9,4	0,7	2,9	3,3	3,4	7,6	10,0		
6 Artículos manufacturados.....	18,7	14,2	14,4	20,2	0,5	4,9	4,3	5,1	29,4	9,4		
7 Maquinaria y equipo de transporte..	11,9	46,7	32,0	44,2	0,2	0,5	0,9	0,9	26,4	18,9		
8 Artículos manufacturados diversos..	20,3	22,2	22,5	17,2	—	0,5	0,9	0,6	11,6	5,2		
Total comercio.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

Fuente: Dirección General de Aduanas de España.

(a) Incluye: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

(b) Corresponde a datos obtenidos de fuentes españolas, sobre importaciones desde América Latina.

(Tomado de CEPAL/ICI: "Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica")

américa los productos de las secciones 6 y 8: "artículos manufac turados" y "artículos manufacturados diversos", que supusieron - respectivamente el 21% y el 17% en 1979. Entre los primeros, cabe destacar las manufacturas de acero y otros metales; y entre - los segundos, los "impresos" que en 1979 ocuparon, tras los "barcos y buques", el segundo lugar por volumen de exportación.

Por lo que respecta a las importaciones españolas con origen en Iberoamérica, tres secciones concentran el 85% del total en 1979 (Véase el Cuadro I). Se trata de "productos alimen ticios" con un 41%; "combustibles" con un 26%; y "materias pri - mas no comestibles" con un 18,1%. Descendiendo a los productos, - hay que destacar entre los aliménticos, a los cereales (maíz, -- trigo y sorgo), café, cacao, pescado, carne de vacuno y algunas legumbres; entre los minerales, al cobre, hierro y zinc; y, en - tre los energéticos, al petróleo que supuso el 26% del total im - portado por España desde la Región.

Esta asimetría en la composición por productos de los flujos se manifiesta y refuerza al considerar los niveles de diversificación de una y otra corriente comercial. Así las compras españolas se concentran en un número reducido de bienes, y sólo - mente 17 de ellos cubren alrededor del 90% de las importaciones de productos básicos latinoamericanos. Este bajo nivel de diver - sificación afecta incluso a los países más industrializados de - la Región. Así en 1978-1979 cuatro productos (carne, semillas -- oleaginosas, maíz y pescado) cubrían el 62% del total de lo ex -

portado por Argentina; otros cuatro productos (café, semillas - oleaginosas, cacao y hierro), el 67% de las exportaciones brasileñas, y en México tres productos (legumbres, petróleo y café) - representan el 70% del total exportado.

La asimetría en la composición de los flujos comerciales tiene importancia en un doble aspecto:

Por una parte, hace que las ventas de España e Iberoamérica, además de por su volumen y dinamismo, sean importantes - por su naturaleza, debido a la presencia de productos industrialmente complejos. Pues parece claro que las posibilidades de expansión dinámica de la economía española están vinculadas al crecimiento de la producción y de la exportación de manufacturas -- tecnológicamente avanzadas. Y, desde esta perspectiva, Iberoamérica, por su nivel de desarrollo, constituye un área con grandes posibilidades de futuro para la expansión del comercio de este tipo de productos, en donde España puede rentabilizar su mayor - nivel técnico e industrial.

Por otra parte, el bajo nivel de diversificación de -- las ventas iberoamericanas y su composición interna centrada en productos alimenticios, materias primas agrícolas e industriales y combustibles, tiene relevancia para los fines del presente estudio. En conjunto, el régimen arancelario español resulta más - preteccionista que el comunitario. Sin embargo, comparado con el comunitario, el arancel español resulta más proteccionista en --

los productos manufacturados e industriales que en los agrícolas y primarios. De aquí que, al tener que adoptar España la TEC, -- las posibles pérdidas de comercio se centren previsiblemente en los productos alimenticios y agrícolas -principales componentes de la exportación Iberoamericana- mientras que los productos industriales -con mucho menor peso- sean los que puedan experimentar una mejora en sus condiciones de acceso al mercado español.

Diversos factores han contribuido a que se establezca este tipo de relaciones entre España e Iberoamérica: Por parte - española, el proceso de diversificación productiva e industrialización acelerada puesto en marcha en la década de los sesenta, - acompañado de un amplio sistema de apoyo a la exportación en sectores que hoy día tienen gran peso en el comercio con la Región, como por ejemplo, la construcción naval y la producción de bienes de equipo. Por parte iberoamericana, las necesidades emanadas de su propio proceso de desarrollo y el nivel aún relativamente bajo de este, hace que las manufacturas españolas, especialmente en lo que concierne a equipos, se adecuen mejor que las de otros países más avanzados a las necesidades y demandas de dicho proceso.

Fuera del ámbito estrictamente comercial, la presencia de otros vínculos económicos, aparte de su importancia en sí mismos, contribuye sin duda a consolidar el mutuo comercio. Una breve exposición de estos vínculos demostrará lo que se acaba de -

decir (14).

Atendiendo a la balanza de capital, España, un país - tradicionalmente demandante neto, mantiene con Iberoamérica una relación que se salda con salida de divisas favorable a esa Región (en 1980, la salida de divisas fue de 198,7 millones de dólares). En concreto, hacia Iberoamérica se destinan aproximadamente la mitad -54,3% en 1980- de las salidas brutas de capital a largo plazo. Esta proporción es incluso superior en los dos - principales flujos de capital: los créditos comerciales y las - inversiones directas.

Entre 1977 y 1979, en torno al 60% de los créditos a la exportación concedidos por el Banco Exterior de España -que, a su vez, concede el 75% del total- se destinaron a Iberoamérica. No cabe duda que esta importante actividad financiera ha facilitado, a través de las diferentes figuras que adopta el crédito comercial, la exportación española a la Región, sobre todo si se tiene en cuenta que la proporción que representa Iberoamérica es particularmente elevada en el caso de los créditos para la compra de buques -alrededor del 80%- de plantas industriales y de bienes de equipo.

(14) Véase para lo que sigue el estudio CEPAL/ICI, "Las relaciones Económicas entre España e Iberoamérica", Madrid-Santiago de Chile, Octubre de 1981, de cuyo equipo realizador -- formó parte el autor de la presente tesis. Ver sobre todo los Capítulos IV y V.

Por lo que concierne a las inversiones directas, Iberoamérica concentra los dos tercios del volumen de las autorizadas desde 1977 hasta la actualidad. La inversión directa, además de ser uno de los principales mecanismos de canalización de la tecnología que España transfiere a Iberoamérica, permite la consolidación y fomento de las exportaciones. En concreto, las empresas inversoras realizan el 15% de lo exportado por España a la Región americana, y esto sin contar con el hecho de que en muchos casos -empresas pesqueras conjuntas, por ejemplo- la operación inversora consiste, en realidad, en exportación de maquinaria o equipo en general (15).

Por último hay que mencionar que también las relaciones tecnológicas favorecen la actividad exportadora de España a Iberoamérica, pues no en vano se mantiene con dicha Región una balanza tecnológica positiva cuyo principal componente es la "asistencia técnica". Esta actividad acompaña en múltiples ocasiones a la exportación de bienes de equipo. Por otra parte, hacia Iberoamérica se inclina tanto la venta de contratos de transferencia de tecnología -siendo nuestra primera área adquiriente- como la realización de "contratos de obra" (132 en el período 1970-1980) o las operaciones de las empresas de ingeniería que concentran en dicha Región el 53% de su actividad exterior.

(15) Véase J.A. ALONSO y M. CADARSO (1982), "La inversión directa española en Iberoamérica".

En suma, la expansión de las relaciones comerciales y la específica composición de las mismas ha venido favorecida, - además de por una oferta industrial española crecientemente diversificada, por el desarrollo paralelo de otros vínculos económicos entre ambas áreas que fortalecen y expanden las relaciones comerciales. Todo ello, unido a estrechos lazos culturales e históricos, hace que el mantenimiento y desarrollo de dichas relaciones sea de mutuo interés para ambas áreas.

4. EFFECTOS DEL CAMBIO ARANCELARIO SOBRE EL CONJUNTO DE LAS EXPORTACIONES IBEROAMERICANAS A ESPAÑA

4.1. La extensión del efecto arancelario

El comercio total de exportación de Iberoamérica a España alcanzó para 1978-1979-1980 la cifra promedio de 167.913 millones de pesetas. Este flujo comercial se asocia con un nivel de derechos arancelarios determinado y con un conjunto de medidas protectoras no estrictamente arancelarias pero que cumplen una función similar en la regulación del comercio exterior. Si, por cualquier circunstancia, se altera el nivel de los derechos o se modifican las medidas protectoras, es de prever que se producirán efectos tanto sobre el flujo comercial como sobre otras variables económicas.

Supongamos que se produce una elevación del derecho de importación de un bien. En este supuesto la teoría de la protección anticipa cinco efectos que son consecuencia del incremento del arancel (16):

- a) El efecto producción: se incrementa la producción interior del bien.

(16) Razonando en forma inversa, otro tanto se puede decir si el arancel desciende. Ver para lo que sigue LERENA Y VIÑUELA (1974) p. 38 y ss.

- b) El efecto consumo: se reduce el consumo interno del bien - al haberse encarecido en relación con otros bienes.
- c) El efecto importación: se reducen las importaciones debido a la caída del consumo y al incremento de la producción nacional.
- d) El efecto ingreso: se incrementa la recaudación arancela - ria.
- e) El efecto redistribución: en favor de los productores y en contra de los consumidores que deben pagar más caro el -- bien importado y el bien nacional producido de forma inefiiciente al amparo de la nueva protección.

Generalizando, se puede decir que no solo el comercio exterior, sino también el conjunto de variables macroeconómicas de un país, se asocia con un nivel de protección determinado. - Cuando éste cambia, la perturbación del cuadro de magnitudes seurá proporcional a la altura y extensión del cambio.

En concreto, la adopción por España de la TEC repercuutirá sin duda en el conjunto de variables económicas a través - de los efectos antes mencionados. De entre estos, nos interesa resaltar el "efecto importación" referido a Iberoamérica.

De lo que llevamos dicho se desprende que el flujo de importaciones asociado a la estructura de protección española - puede quedar afectado tanto en volumen como en composición tras del ingreso de España en la CEE. Ahora bien, como las fluctuaciones arancelarias que implicará la aceptación de la TEC no -- son de un único signo, se producirán efectos de expansión y contracción del comercio cuyo resultado neto dependerá de cuál vector sea mayor. Un análisis a priori de estas características es prácticamente irrealizable por cuanto supone conocer la estructura de costes de centenares de productos en Iberoamérica, España y la CEE, así como diversos parámetros de la demanda de cada uno de esos productos en los tres países mencionados.

Sin embargo es posible medir, con objetividad y mayor facilidad, en qué medida queda afectada la corriente importada - desde Iberoamérica cuando se la asocia con la nueva estructura arancelaria que representa la TEC.

En teoría, basta un cambio marginal en el derecho -- arancelario para que éste surta los efectos que se han expuesto. Pero en el trabajo aplicado adoptaremos la hipótesis mencionada en páginas anteriores que supone un umbral de cinco puntos para que los efectos provocados por la alteración arancelaria se manifiesten.

De los 167.913 millones de pesetas que alcanzan en -- promedio para los tres años las importaciones desde Iberoaméri-

ca, se han analizado 158.292 millones que suponen el 94,2 por ciento del total. Comparando el arancel español vigente para esos años con la TEC futura se han obtenido los siguientes resultados (17) que se resumen en el Cuadro II:

- El comercio afectado por el cambio arancelario asciende a 58.189 millones de pesetas equivalentes al 35 y 37 por ciento respectivamente del comercio total y del comercio estudiado. Es decir, estas son las cantidades y porcentajes de la importación desde Iberoamérica que ven alterado su arancel en más/ menos cinco puntos porcentuales o más al adoptar la TEC futura en lugar del arancel vigente en España.
- De este comercio afectado, las posibles pérdidas ascienden a 40.227 millones de pesetas que representan el 24 y 25 por ciento del comercio total y del estudiado. Es decir, estas son las importaciones que pueden ver dificultado su acceso al mercado español debido a una elevación del arancel, igual o superior a cinco puntos, respecto al que tenían en España para los años indicados.
- Las posibles ganancias suman 17.962 millones de pesetas, equivalentes a el 11 y 12 por ciento de las importaciones totales

(17) Si el producto está incluido en el SPG, lista A, de la que se beneficia Iberoamérica, el término de comparación es el derecho que allí se especifica y que, como es lógico, es igual o inferior al derecho convenido en el GATT o al autónomo de la TEC. La información completa se encuentra en el Apéndice I

CUADRO II

COMERCIO TOTAL, COMERCIO ESTUDIADO, COMERCIO AFECTADO

(Media de las exportaciones desde Iberoamérica a España en 1978-1979-1980. En millones de pts.)

	Comercio Estudiado	Comercio afectado				Comercio no afectado	% sobre comercio estudiado
		Pos. ganancias	% sobre comercio estudiado	Pos. pérdidas	% sobre comercio estudiado		
Península y Baleares	132.606	17.962	13,5	32.753	24,6	81.891	61,7
Zonas Exentas	25.686	-	-	7.474	29,0	18.212	70,9
TOTAL	158.292	17.962	11,3	40.227	25,4	100.103	63,2
% sobre promedio comercio total 1978-1979-1980	94,2	10,6	-	23,9	-	59,6	-

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas.

y las estudiadas respectivamente. Para estas importaciones -- existe una posibilidad de mejorar su acceso al mercado español e incrementar su cuantía debido a la reducción arancelaria de cinco o más puntos que la integración de España en la CEE provocaría.

- Por último, el comercio no afectado por el cambio arancelario, alcanza los 100.103 millones de pesetas, que suponen respectivamente alrededor del 60 y 63 por ciento del comercio total y del estudiado. En principio, manteniéndose constantes las demás condiciones, este comercio no vería alteradas sus posibilidades de acceso al mercado español, puesto que el cambio arancelario no alcanzaría el umbral de más/menos cinco puntos.

Desde una perspectiva geográfica, la inmensa mayoría - del comercio afectado se concentra en Península y Baleares, al - igual que lo hace el comercio total. Por Península y Baleares se realiza el 87 por ciento de este comercio afectado y en ella se registran el 100 por cien de las posibles ganancias y el 81 por ciento de las posibles pérdidas. Estos datos justifican el que - se le conceda a esta zona una atención especial a la hora de analizar los efectos de la adhesión de España a la CEE sobre el comercio con Iberoamérica.

4.2. La intensidad del efecto arancelario.

Los resultados que hemos expuesto pueden matizarse --

atendiendo a las características concretas que presenta el cambio arancelario. No hay duda de que cuanto mayor extensión y altura revista, más amplios e intensos serán los efectos que provoque. De los datos anteriores se deduce que, en principio, el "efecto importación" de la adopción del arancel comunitario -- afecta negativamente a un volumen superior al afectado positivamente.

Sin embargo, tiene interés, para matizar y enriquecer las conclusiones anteriores, examinar no sólo la extensión de los efectos, sino su intensidad según la magnitud del cambio -- arancelario. Ello nos permitirá conocer en qué casos es más probable que se manifiesten efectos expansivos o restrictivos sobre los volúmenes de comercio. Para lo cual, se ha hecho una -- distribución del comercio según tramos de variación del arancel. Realizada la distribución (Cuadro III) se aprecia que tanto las posibles ganancias (en un 42%) como las posibles pérdidas (en un 91%) se concentran mayoritariamente en el tramo de diferencias arancelarias más bajas. El resto de los tramos apenas tiene importancia por lo que concierne a las pérdidas, mientras -- que alcanza porcentajes significativos en las posibles ganancias: un 32 por ciento de éstas se agrupan en el tramo de diferencia de 15 puntos o más, y un 26 por ciento en aquel tramo que registra cambios entre 10 y 15 puntos.

Los datos anteriores se pueden interpretar como que -- el efecto del cambio arancelario, aunque menor en extensión pa-

00172

CUADRO III

DISTRIBUCION DEL COMERCIO AFECTADO, SEGUN LA MAGNITUD DE L
CAMBIO ARANCELARIO (Península y Baleares)

Posibles ganancias	millones de pts.	% sobre total ganancias	Número posiciones. estudiadas
- Diferencia arancelaria			
.entre 5-10 puntos	7.596	42	50
.entre 10-15 puntos	4.719	26	41
.de 15 en adelante	5.647	32	50
TOTAL	17.962	100	154
Posibles pérdidas	millones de pts.	% sobre total ganancias	Número posiciones estudiadas
- Diferencia arancelaria			
.entre 5-10 puntos	29.837	91	17
.entre 10-15 puntos	62	0,2	6
.de 15 en adelante	2.854	8,8	17
TOTAL	32.753	100	40

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas.

ra las posibles ganancias, es sin embargo más intenso. O, lo que es lo mismo, es más probable que "el efecto importación" produzca expansión de las importaciones que no contracción.

Esta última afirmación se puede ilustrar mediante un razonamiento cercano al desarrollado por Meade (18), que afirma la necesidad de ponderar el valor absoluto del comercio creado/desviado por la magnitud del cambio en el precio, o en el arancel, cuando éste es el único factor que interviene en la alteración de los precios relativos. En nuestro caso -y no obstante la diferencia conceptual- podemos identificar el comercio creado -- con las posibles ganancias y el comercio desviado con las posibles pérdidas, y proceder a ponderar cada uno de estos vectores por la magnitud del cambio en el arancel. El cálculo tiene sólo un valor orientativo y sirve para mostrar el tipo de consideraciones que hay que hacer si no se quiere obtener una idea excesivamente simple o sesgada de los efectos que la integración española en la CEE puede provocar en las importaciones iberoamericanas.

Partiendo de los datos ya expuestos (Cuadros II y III) se pondera cada volumen de comercio por la altura media del cambio arancelario (19). Se obtienen así las siguientes cantidades:

(18) Véase lo ya expuesto en la Introducción General, apartado 2.2.

(19) Para los fines ilustrativos de los cálculos nos basta con tomar como índices de ponderación por intervalo: 7,5; 12,5 y 17,5 cantidades que, por lo demás, no están lejos de las reales. El cálculo se realiza para Península y Baleares.

- 2.175 millones de pesetas -equivalentes al 12,1 por ciento- - que es el monto en que los productos sujetos a posibles ganancias se han abaratado por efecto del arancel.

- 2.745 millones de pesetas -equivalentes al 8,3 por ciento- -- que es la cifra del encarecimiento de las importaciones objeto de posibles pérdidas, debido al cambio arancelario.

Dos consideraciones hay que subrayar a partir de estos valores orientativos:

La primera es que un cálculo en términos ponderados - ha colmado de forma notable la brecha en las magnitudes absolutas, ofreciendo un perfil más optimista de los efectos de la integración. Si en términos absolutos, las posibles pérdidas superaban a las posibles ganancias en un coeficiente de 1,8, en términos ponderados, este coeficiente cae hasta 1,2. Esto significa que si España, por cualesquiera razones, quisiera mantener sus corrientes de comercio tradicionales, lo podría hacer con un desembolso adicional, por parte de los consumidores, que no supera en mucho al ahorro obtenido. De forma indirecta, este hecho favorece la continuidad de las importaciones iberoamericanas.

La segunda es que las importaciones objeto de posible ganancia se han abaratado relativamente más que lo que se han encarecido aquellas sujetas a pérdidas posibles. En principio ,

pues, y manteniéndose constantes las demás condiciones, "el -- efecto consumo" operaría de forma comparativamente más intensa a favor de la expansión que de la contracción de las importaciones iberoamericanas, contribuyendo a cerrar la brecha entre las magnitudes absolutas del comercio efectivamente creado y desviado.

Este segundo aspecto que se acaba de enunciar es un - reflejo de la naturaleza de los productos que integran el vector de posibles pérdidas y el de las posibles ganancias. El primero de ellos se compone de bienes, escasamente transformados, de la pesca, la minería y, sobre todo, de la agricultura (20). Mientras que las posibles ganancias se registran, en su mayoría, en productos elaborados e industriales (21). Ahora bien, comparada con la española, la política comercial de la CEE resulta relativamente más liberal en la industria que proteccionista en la agricultura. Por lo que, al adoptar España la TEC, los productos industriales experimentan un abaratamiento arancelario comparativamente mayor que el encarecimiento de los productos agrícolas que se comercian con Iberoamérica. O, lo que es lo mismo, las importaciones del vector de posibles ganancias reducen su arancel proporcionalmente más de lo que se eleva el que grava las importaciones del vector de posibles pérdidas.

(20) Hay tres excepciones de "productos químicos" entre las que sobresale la posición 28 20 010: "Óxido de Aluminio" con un monto de 99 millones de pesetas.

(21) Hay que destacar la importante excepción de la posición -- 18 01 010: "Cacao crudo entero" con 4.500 millones de pesetas.

Al final de este recorrido por los efectos globales - del cambio arancelario sobre las importaciones provenientes de Iberoamérica, cabe resaltar los siguientes puntos:

- 1º) El saldo neto de la extensión del efecto arroja un montante negativo de 22.265 millones de pesetas, resultado de restar las posibles pérdidas a las posibles ganancias. Esta cifra supone el 14 por ciento del total promedio importado en los años 1978-1979-1980, y aunque no es un porcentaje muy elevado, no se debe minimizar su importancia, ya que, por las características generales del comercio España-Iberoamérica, se concentra en un número relativamente reducido de productos y de países (22).
- 2º) Esta cifra revela objetivamente la diferencia entre los volúmenes de importación que ven elevado o reducido su arancel en cinco puntos o más. Pero su valor, en cuanto a predicción de lo que efectivamente pueda representar en el futuro la expansión/contracción del comercio, debe someterse a restricciones derivadas del carácter estático y puramente arancelario de los cálculos.

(22) Se incluyen las cifras tanto de Península y Baleares como de las Zonas Exentas.

Por productos: Café, Maíz amarillo no para siembra, Azúcares, Tabaco, Carnes de Bovino, Mariscos y Atunes.

Por Países: Argentina concentra el mayor porcentaje.

En general, el comercio afectado se concentra también en un porcentaje elevado, alrededor del 80%, en un número relativamente reducido de posiciones estadísticas (unas 70), y apenas una veintena de productos.

- 3º) Una matización a tener en cuenta es la obtenida ponderando las cantidades correspondientes por la magnitud del -- cambio en el arancel. De este modo, tomando en cuenta la intensidad del efecto, la cantidad que a los consumidores españoles les supondría el mantenimiento de las corrientes tradicionales de comercio con Iberoamérica ascendería a 570 millones de pesetas, resultado de restar el encarecimiento arancelario de las importaciones del abaratamiento arancelario de las mismas.
- 4º) Además, en promedio, los productos que se abaratan lo hacen de forma relativamente más intensa que los que se encarecen, por lo que un posible "efecto consumo" jugaría -- proporcionalmente más a favor de la expansión que de la -- contracción de las importaciones.
- 5º) Bajo el supuesto de ceteris paribus, estos elementos contribuirían a cerrar la brecha entre el comercio en principio afectado de posibles pérdidas y el correspondiente de posibles ganancias. Por lo que una conclusión que se -- estima más cercana a la realidad situaría el saldo efectivamente negativo por debajo de esos 22.265 millones de pesetas. Una estimación más exacta requeriría conocer, al -- menos, un conjunto de parámetros de la oferta, demanda y renta actuales y sus correspondientes proyecciones futuras.

5. EFFECTOS DE LA ADOPCION DE LA POLITICA COMERCIAL AUTONOMA

El aspecto arancelario no agota las transformaciones que España tendrá que realizar en los mecanismos reguladores -- del comercio exterior. La política comercial común es otro elemento fundamental que España deberá asumir en su totalidad ya - que, como se ha escrito, ésta política "forma parte del 'acquis' comunitario y, por tanto, no será objeto de negociación en su - conjunto durante las conversaciones de adhesión" (23).

Aunque difíciles de precisar por anticipado, los efectos provocados por el acompasamiento de la política comercial - española a la comunitaria serán importantes e incluso rebasarán a largo plazo, a los exclusivamente arancelarios.

Diversas razones -entre ellas su mayor facilidad de - formalización teórica y de cuantificación empírica- han hecho - que la teoría y los análisis aplicados concedan preferencia al tratamiento de los problemas arancelarios. Sin embargo puede in tentarse, y es lo que se va a hacer en este apartado, calcular el impacto de determinados mecanismos que integran la política comercial, aunque los resultados tenderán a infravalorar otros aspectos que difícilmente se sujetan a evaluación.

(23) GOMEZ-AVILES (1979) p. 85.

La política comercial común (24) está integrada por -
dos vertientes:

- La política comercial autónoma, que recoge el conjunto de medidas de carácter autónomo adoptadas unilateralmente por la -
CEE para regular los intercambios.
- La política comercial convencional, que agrupa los acuerdos -
comerciales con países no-miembros.

En el presente apartado nos vamos a centrar en la primera vertiente, la política autónoma, dejando el tratamiento de la segunda para el apartado siguiente.

Es posible dividir la política autónoma en diversos -
ámbitos de competencia. Señalemos:

- . La política arancelaria.
- . El régimen de importación y exportación de mercancías.
- . Las normas anti-dumping y anti-subsidación.
- . Las medidas de fomento de la exportación.

Los aspectos estrictamente arancelarios ya han sido -
tratados en el apartado 4. De entre los restantes, interesa des

(24) Véase para lo que sigue el trabajo de DIAZ-UDER (1982) y -
el ya citado de GOMEZ-AVILES donde se ofrecen buenas sínte
sis del contenido y problemas de la política comercial co-
munitaria.

tacar el régimen de importación y exportación de mercancías, contemplado desde dos ángulos:

- a) El régimen comercial.
- b) Los sistemas de protección variable.

Una breve comparación entre España y la CEE servirá para poner de relieve los puntos de armonía y discrepancia en cada uno de estos instrumentos.

5.1. Régimen comercial en la CEE y en España

En España existen todavía cuatro tipos de régimen comercial: el liberado, el globalizado, el no liberado ni globalizado (bilateral), y el de estado (25). De las 4.217 posiciones estadísticas en que se desagregan las partidas del Arancel, un 85 por ciento pertenecen al régimen liberado; 8,3 por ciento al globalizado; 4,2 por ciento al bilateral y 2,5 por ciento al de estado (26). Estos porcentajes indican que desde la época de la

(25) Su significado es suficientemente conocido por lo que no es necesario detenerse más. Véase de todos modos Curso de Comercio Exterior, pp. 70-71, donde se recogen además diversos textos legales relativos a cada modalidad. Por ser práctica habitual que facilita la cita denominamos al "régimen no liberado ni globalizado" como "régimen bilateral" si bien "El comercio de importación no liberado ni globalizado que tradicionalmente, aunque no con demasiada exactitud, ha venido denominándose 'bilateral'...", IBIDEM, p. 31 (Subrayado nuestro).

(26) IBIDEM, p. 9.

autarquía se ha recorrido un largo camino en la liberalización - del comercio, aunque todavía subsisten apreciables diferencias - con respecto a la normativa vigente en la CEE.

En la actualidad, el régimen comercial es prácticamen- te uniforme para todos los estados miembros de la Comunidad y su base es la lista común de liberalización que recoge una amplísi- ma serie de productos liberados para los que se prohíbe todo ti- po de restricción cuantitativa (27). Esto configura el régimen - general de importación que tiene una modalidad, para el comercio con los países de economía central planificada, con igual filoso- fía liberalizadora de base, pero con una lista de productos más restringida.

Este régimen comercial, en principio ampliamente libe- ralizador, se complementa con varios mecanismos que entran en -- funcionamiento en aquellos casos en que la importación de un pro- ducto se realice en cantidades o condiciones que supongan un pe- ligro real o potencial para los países comunitarios, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo XIX del GATT. Se pueden mencio - nar las medidas de vigilancia y salvaguardia y los procedimien -

(27) Se exceptúan los productos no incluídos en la lista común - de liberalización, los productos agrícolas que todavía no - cuentan con una organización común del mercado (patata y al - cohol) y aquellos que, teniendo dicha organización, están - sometidos a un régimen de calendarios (hortofrutícolas). Pa - ra estos productos "existe la posibilidad por parte de los países miembros de llevar una política comercial autónoma, si bien las alteraciones del régimen comercial actual debe- rán ser objeto de consultas previas entre ellos". GOMEZ-AVI - LES (1979) p. 77.

tos anti-dumping y anti-subsunción. Su efecto será más o menos - intenso, dependiendo de como se apliquen, pero su principio motor es el mismo: se trata de preservar el mercado comunitario de importaciones peligrosas, bien restringiendo su cuantía, bien -- adecuando el precio de entrada al que rige en la Comunidad.

Estas medidas tienen un carácter excepcional y defensivo, y la legalidad en su aplicación depende de que concurren los supuestos previstos (28). Sin embargo, en los últimos años han sido practicadas con prodigalidad creciente, manifestando la amenaza de un nuevo proteccionismo.

Hay indicios suficientes para pensar que la trayecto - ria liberalizadora que se impuso después de la segunda guerra -- merced al acuerdo intergubernamental que dió origen al GATT, y - por la UNCTAD, se ha quebrado después de la crisis de 1973. A - partir de esa fecha, los principales países desarrollado -EE.UU, Japón y la CEE- han multiplicado las formas solapadas o abiertas de proteccionismo comercial.

Contra este "nuevo proteccionismo" que en realidad - "tiene muchos aspectos que no son nada nuevos" (29) se han alzado

(28) Fundamentalmente afectan a productos industriales ya que -- los agrícolas se protegen mediante los mecanismos dispues - tos en la PAC. Los productos CECA tienen también previstos mecanismos anti-dumping y anti-subsunción regulados en la - Recomendación 3018/79 de 21 de Diciembre de 1979.

(29) Cfr. HUGHES (1980) p. 22.

numerosas voces, denunciando el perjuicio que ocasiona a los países en desarrollo y señalando la debilidad de sus bases jurídicas que contravienen las normas internacionales de comercio del GATT y de la UNCTAD (30). Pues, en efecto, estas prácticas se -- llevan a cabo al amparo de una interpretación laxa --que tal vez respete la letra, pero no el espíritu-- de las normas del GATT en materia de aplicación de cláusulas de salvaguardia . O mediante exenciones a la cláusula de nación más favorecida ; o creando -- áreas de libre comercio o asociaciones sobre bases discriminato-

(30) En Octubre de 1978 la CEPAL dió a conocer un documento sobre "El recrudecimiento del proteccionismo en los países industriales" en que se analiza el origen y alcance del nuevo proteccionismo y sus posibles repercusiones en los países -- en desarrollo y particularmente en América Latina. Allí se pone de relieve tanto la importancia de las medidas no arancelarias como su carácter permanente que podría contravenir la normativa internacional sobre el comercio del GATT. Véase Integración Latinoamericana, Marzo 1979, pp. 59-63 donde se reproduce íntegro el citado documento. Además de este documento, diversos autores han analizado la importancia del fenómeno con especial referencia a Iberoamérica. Así: GRINS PUN (1980) muestra un cuadro pesimista para América Latina; más optimista BALASSA (1980) quién opina que si ha habido -- tendencias al proteccionismo, estas se han interrumpido en 1978, por lo que no habría lugar para una alarma excesiva. Una posición intermedia en HUGHES (1981) que atribuye el -- descenso exportador de América Latina no sólo a problemas -- de la demanda de los países desarrollados, sino de oferta -- latinoamericana que no ha podido competir en cantidad, calidad y precio con los países del sureste asiático (Corea, -- Taiwan, Hong-Kong y Singapur). MENDIVE (1980) p. 32 discrepa de este punto de vista: "El obstáculo principal a la exportación de manufacturas estará dado más bien, para los -- países en desarrollo, por la demanda (condiciones de acceso a los mercados) y no por la oferta de manufacturas. La conclusión que de aquí puede extraerse una vez más es la legitimidad de la utilización de subsidios a las exportaciones por parte de los países en desarrollo". Conclusión que es -- un desafío a la legislación de la CEE en la materia.

rias que podrían denunciarse ante los organismos internacionales (31), o mediante "restricciones voluntarias" que en realidad caen bajo la categoría de lo que Bela Balassa califica de "restricciones disfrazadas a la importación (32)" ya que la limitación "voluntaria" de las exportaciones viene impuesta por la diferencia de peso de las partes negociadoras.

Puede ser cierto que "los actos más restrictivos de mediados de la década de 1970 estuvieron dirigidos contra los proveedores más importantes, es decir, los demás países industrializados" (33); pero también lo es que han afectado en buena medida a los países en desarrollo y, en concreto, a América Latina. Así ha continuado la tendencia a penalizar las importaciones de productos primarios o poco elaborados, sobre todo si atendemos a las tasas de protección efectiva (34). Y se ha consolidado en la CEE una política marcadamente restrictiva en sectores importantes en la exportación de algunos países en desa-

(31) Este es el punto de vista de Integración Latinoamericana - en la pág. 2, de su Editorial "Las políticas proteccionistas de la CEE (II)" en el número de Junio de 1981: "Eventualmente, podrían cuestionarse muchos de los denominados 'acuerdos de asociación' firmados por la CEE con los países de la cuenca del Mediterráneo, por no responder cabalmente a las exigencias del derecho internacional económico" En el mismo sentido HALPERIN, M. (1981) p. 74: "Desde una perspectiva jurídica (las preferencias concedidas por la asociación) deben considerarse violatorias de la cláusula de la nación más favorecida en su carácter de principio básico del derecho internacional económico".

(32) BALASSA (1980) p. 5.

(33) HUGHES (1981) p. 22.

(34) Véase GRINSPUN (1980) p. 25..

rollo como la siderurgia, el textil y la confección (35).

Es sabido que estos sectores junto con la construcción naval afrontan una situación difícil en la Comunidad por problemas de exceso de capacidad y/o competencia de países en desarrollo, y las medidas para protegerlos o reestructurarlos han provocado buena parte de la actual estrategia neoproteccionista. Y -- han dado origen, asimismo, a políticas incoherentes con la filosofía liberalizadora que informa a la CEE: "En la actualidad, -- existe una marcada incoherencia en la elaboración de políticas -- por la CEE entre la disminución progresiva de la mayor parte de las barreras al comercio externo (...) de una parte, y, de otra, la paralela consolidación de políticas de importación extremadamente restrictivas para agricultura, textiles e indumentaria" -- (36).

Al hacer la comparación entre la política comercial de España y la CEE, e intentar evaluar los posibles efectos que el cambio provocará en las importaciones españolas desde Iberoamériu

(35) Para la siderurgia la CEE estableció un precio mínimo --en -- contra de la definición de "dumping" dada por el GATT-- que si no se alcanzaba ponía automáticamente en funcionamiento derechos de aduana anti-dumping. Para los textiles, las limitaciones negociadas bilateralmente y los límites máximos fijados en el marco del Acuerdo Multifibras, supusieron una restricción fuerte a la exportación de algunos países iberouamericanos, como por ejemplo, Brasil.

(36) VERREYDT y WELBROECK (1981) p. 8. El citado trabajo es interesante para comprender cómo y por qué triunfan políticas proteccionistas en países oficialmente liberalizadores, y -- ofrece un esquema para analizar los mecanismos y los grupos que las apoyan.

ca, todos estos son factores a considerar si bien se prestan a grandes dificultades de cuantificación. Lo que no cabe duda es que la incorporación a la CEE implicará no solo el desmantelamiento de la pluralidad de regímenes comerciales vigentes en España, sino la inscripción de nuestra política en un marco de leyes y prácticas que van mucho más allá de la filosofía liberal que, en principio, las impregna. La aplicación pródiga que la CEE ha hecho de las "medidas de salvaguardia" previstas en la política comercial autónoma, junto con otras prácticas restrictivas, y las políticas de reestructuración de sectores en crisis (en especial, siderurgia, textil y construcción naval) pueden ser indicios de que la CEE acomete una política industrial más elaborada cuyas consecuencias para el comercio son imprevisibles.

En definitiva, lo que España tendrá que asumir es un régimen comercial en principio liberado de restricciones cuantitativas al cien por cien, un conjunto de medidas de excepción (vigilancia, salvaguardia, anti-dumping, anti-subsidios) y un marco de prácticas impuestas por el entorno de crisis económica que pueden degradar, en medida imprevisible, la filosofía liberal que informa el régimen de importación regulado en la política comercial autónoma.

5.2. Sistemas de protección variable en la CEE y en España

El segundo elemento de la política comercial autónoma

que se desea comparar es el constituído por los sistemas de protección distintos del derecho arancelario.

En España mencionaremos tres tipos que rigen actualmente: Los derechos reguladores, los derechos compensatorios variables y el régimen de calendarios (37).

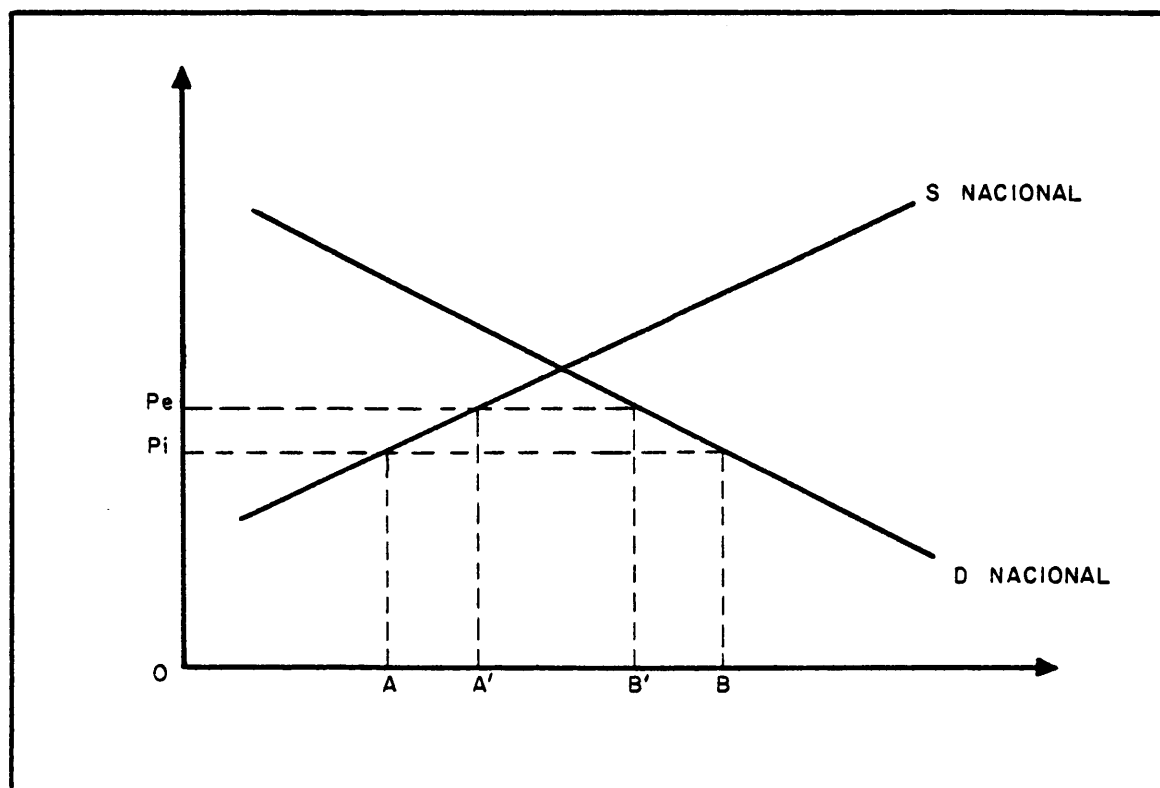
La finalidad de estos instrumentos no es solo adecuar el precio de importación al fijado para el mercado interior, sino además regular el funcionamiento del propio mercado, por lo que su aplicación deberá ser flexible y variable según las exigencias de la coyuntura.

Con el régimen de calendarios se persigue adaptar precio y mercado a las variaciones estacionales de ciertos productos (ejemplo típico son los hortofrutícolas), lo que se consigue o bien variando convenientemente la altura del arancel o bien sometiendo las importaciones a restricciones temporales.

Los derechos reguladores (DR) y los compensatorios variables (DCV) son muy similares en sus objetivos y funcionamiento. La diferencia estriba en que los DCV se aplican sobre productos que no tienen una cotización internacional definida. El Gráfico III resume bien los objetivos y finalidades perseguidas con los DR y los DCV.

(37) Véase Curso de Comercio Exterior, pp. 50 y ss.

GRAFICO III



Al precio internacional P_i la oferta nacional del producto es OA y las importaciones para satisfacer el exceso de demanda alcanzan la cuantía AB. En esta situación las autoridades españolas deciden establecer un precio de entrada (precio umbral) igual a P_e . El efecto de esta medida es múltiple; en primer lugar la cantidad demandada se restringe de OB a OB'. En segundo lugar, la oferta interior se incrementa (a costa de los consumidores que pagan el incremento de precio) hasta OA'. En tercer lugar el precio de las importaciones sube en la cuantía $P_e - P_i$ equivalente al derecho que las autoridades han decidido establecer, y las importaciones se reducen de AB hasta A'B'.

De este conjunto de efectos se desprende que el DR (o en su caso, el DCV) no sólo ha incidido sobre el precio, sino - que, a través de éste, ha afectado a la oferta y demanda inte -

riores y al volumen importado. Es decir que, además de regular el precio, el derecho ha servido para regular otros parámetros del mercado, según las conveniencias de la política económica de las autoridades. Naturalmente que la cuantía del DR no es arbitraria sino que viene fijada por la diferencia entre el -- precio internacional del producto y el precio de entrada, que, a su vez, se deriva directamente del precio de garantía (38).

Un rasgo importante de estos derechos en España es - que no substituyen al arancel, sino que se perciben "con independencia de los que en su caso proceda abonar según el vigente Arancel de Aduanas e Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores" (39). Por el contrario en la CEE este tipo de derechos sustituye al Arancel, salvo en el caso de ciertos productos (como las carnes de bovino) en que se adiciona al mismo.

(38) Así lo definía el Decreto 3.221/1972, de 23 de Noviembre, sobre regulación de las importaciones de productos alimenticios, (BOE del 24-XI-72) en su Artículo 8º: "La cuantía máxima de los derechos reguladores será la diferencia que exista entre el precio real o estimativo de coste de la mercancía importada sobre muelle y despachada de Aduanas, y el precio de entrada que para garantía y defensa de la producción y del consumo nacionales se establezca". Para la fijación del precio de entrada se tendrán en cuenta: el sostenimiento de la renta de los agricultores, los precios de las tres últimas campañas de las zonas más representativas, los gastos de comercialización hasta los mercados mayoristas testigos de Madrid, Barcelona, Valencia..., y los precios de venta al detallista en los mercados mayoristas testigos, durante los tres últimos años. (Véase la Orden de la Presidencia del Gobierno sobre frutas y frutos, de 15 de Septiembre de 1973. BOE del 17-IX-73).

(39) Es lo establecido en el Artículo 7º del Decreto sobre regulación de las importaciones de productos alimenticios, de 23 de Noviembre de 1972 (BOE de 24-X-72).

Por último diremos que estos instrumentos se utilizan para transferir comercio de estado a manos privadas que quedan - autorizadas a importar ciertos productos (por ejemplo el maiz) - con tal de que satisfagan los derechos reguladores o compensatorios establecidos. De este modo, es posible ir graduando, sin -- brusquedades, la liberalización de aquellos productos cuyo comercio se encuentra bilateralizado o en manos del Estado.

En la CEE dichos sistemas encuentran su expresión más acabada en la Política Agrícola Común (40) y sirven, entre otros objetivos, para mantener unos precios que aseguren:

(40) Aunque también se utilizan para proteger productos y actividades industriales. Así ocurre con diversos productos industriales que cuentan con un precio mínimo en el SPG, o con ciertos productos químicos gravados con un elemento móvil (como el manitol y el sorbitol) o con determinados productos elaborados con harina o con azúcar, a los que se aplican de rechos adicionales en función del contenido en materia prima. Sin embargo, en su conjunto, la industria no se regula mediante este tipo de instrumentos, sino a través de las -- normas de vigilancia y salvaguardia, anti-dumping y anti-- subvención.

Una exposición clara de la PAC puede encontrarse en TAMAMES (1982). También en el trabajo de la Redacción de ICE, Junio-Julio de 1979: "La PAC (Política Agrícola Comunitaria)". - Sobre los problemas de esta política, sus líneas de reforma y las repercusiones de la entrada de España: FERNANDEZ NAVARRERE (1982). El estudio más completo de las posibles repercusiones de la integración de España en la agricultura es, a nuestro juicio, el de SOLBES (1979), donde también se analizan los diversos componentes de las respectivas políticas agrarias en España y la CEE. Sobre este mismo tema el nº -- 100 de la Revista de Estudios Agrosociales dedicado a "La - incorporación de la Agricultura Española a la Comunidad Económica Europea", especialmente los artículos de F. BOTELLA, D. BERGMANN y J.M. SUMPSI-C.TIO que se citan en la Bibliografía.

- a) Una remuneración adecuada a los productores.
- b) La unidad de mercado.
- c) La preferencia comunitaria.
- d) La libertad de comercio, sin restricciones cuantitativas, - siempre que se respeten los márgenes impuestos por los pre cios.

En la Comunidad, los SPV forman un todo mejor articulado y más complejo que en España. Pero en su finalidad y su fun - cionamiento -salvadas ciertas diferencias- son muy similares a - los DR y a los DCV. En esencia sirven para adaptar el precio in - ternacional de importación al que rige para el mercado interior, ejerciendo también de este modo una función reguladora de la -- oferta y la demanda.

Para los fines expositivos, los SPV comunitarios se -- pueden agrupar en dos grandes categorías (41):

- A. Sistemas de aplicación necesaria: el más importante de ellos es el "prelevement" que protege a determinados productos - de la PAC. Su funcionamiento es como sigue:
En primer lugar, las autoridades establecen, en función de ciertas variables de la política económica, un precio guía para aquellos productos de la PAC en que se aplican los -

(41) Véase SOLBES (1979) pp. 18 a 29. Y también FERNANDEZ NAVA- RRETE (1982) en especial pp. 5 a 7.

"prelevement" . De este precio se deducen los gastos de - transporte y otros similares hasta el punto de destino, y se obtiene el precio de entrada. La diferencia entre este precio de entrada y el precio internacional al que compran los importadores constituye el "prelevement". Expresado al gebraicamente:

$$P = P_e - P_i$$

siendo P = Prelevement

P_e = Precio de entrada

P_i = Precio internacional

En el caso de determinados productos elaborados, los "prelevement" adoptan diversas figuras, cuyo rasgo común es que el gravamen se establece en función del porcentaje de materia prima que contiene el producto transformado. Tal sucede con los transformados del azúcar o productos que la contengan que deben satisfacer un DAS (derecho adicional sobre el azúcar) o con los que incluyen harina, gravados con un DAF (derecho adicional sobre la harina) o con determinados productos alimenticios transformados, que pagan un EM (elemento móvil), etc.

- B. Sistemas de aplicación ocasional: que se diferencian de -- los anteriores en que sólo entran en funcionamiento en caso de no cumplirse ciertos supuestos. En ese caso son de -- aplicación unos DC (derechos compensatorios) que pueden -- adoptar diversas modalidades. Así, para ciertos productos

con precio de referencia (hortofrutícolas, vinos, pescados) está prevista una TC (tasa compensatoria) si no se respeta dicho precio. Para productos oleaginosos puede aplicarse un MC (montante compensatorio) si existen subvenciones en el país exportador (42). Para determinadas carnes (de ave y de cerdo) y para huevos y albúmina se puede aplicar un MS (montante suplementario) por la diferencia entre el precio exclusiva y el de oferta. Otra modalidad de protección ocasional la constituye el PM (precio mínimo) por debajo del cual quedan automáticamente prohibidas las importaciones, a diferencia del precio de referencia que lo que hace es poner en funcionamiento los DC cuando no se le respeta.

5.3. Otras formas no arancelarias de protección

Una de las novedades aportadas por la Ronda Tokio ha sido el incluir explícitamente en sus negociaciones las barreras no arancelarias al comercio (43). La importancia de estas barre-

(42) Este tipo de "montant compensatoire" no debe confundirse -- con sus homónimos "montante compensatorio monetario" y "montante compensatorio de adhesión" que se aplican para igualar las diferencias internas de precios provocadas, respectivamente, por las fluctuaciones de las monedas nacionales y por la adhesión de nuevos miembros, teniendo en este último caso una duración máxima equivalente al período transitorio del nuevo miembro.

(43) "La inclusión explícita de los productos agropecuarios y de las barreras no arancelarias, junto con el mayor interés hacia los países en desarrollo, fueron las principales notas que diferenciaron a la Ronda Tokio de las Conferencias anteriores". PAÑEDA (1981) p. 21. En el mismo sentido se expresan: DIAZ MIER (1980), BALASSA (1980) y GRINSPUN (1980) -- coincidiendo en la importancia de las medidas no arancelarias y en el progreso que en su tratamiento supone la Ronda Tokio.

ras es indudable y se han ido constituyendo en los obstáculos mayores al comercio para ciertos productos sensibles en los países desarrollados. Ejemplos destacados en la Comunidad son la PAC, - los acuerdos sobre textiles y las medidas previstas para los productos siderúrgicos en el Plan Davignon. Por esta razón las negociaciones en el seno del GATT, limitadas fundamentalmente a los derechos arancelarios, corrían el riesgo de producir resultados sobre el papel más que reales, al excluirse aquellas medidas no arancelarias que a veces son el verdadero obstáculo al comercio.

Los acuerdos a que se ha llegado se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

- a) Subvenciones: no se prohíben pero se hace más estricto su - uso y, para el comercio de productos primarios en concreto, se establece que la concesión de subvenciones no implique - que el país exportador absorba más de una parte equitativa del comercio mundial del producto.
- b) Derechos Compensatorios: se limita su aplicación a aquellos casos en que las importaciones supongan "perjuicio grave".
- c) Mayor unificación de los métodos de valoración de las mer - cancías en aduana.
- d) Compras del sector público: se definen como aquellas que -- realice la administración con fines de consumo propio y no

para su posterior reventa comercial. Antes se permitía en - las disposiciones del Acuerdo General hacer discriminación en dichas compras. En la Ronda de Tokio se acuerda igualdad de trato a los proveedores nacionales y extranjeros y no ha cer discriminación.

- e) Obstáculos técnicos al comercio: se acordó homogenizar y ha cer más transparentes las normas técnicas de calidad que a veces son un obstáculo innecesario al comercio.
- f) Procedimientos para el trámite de licencias de importación: se acordó que tanto las que suponen restricciones a la im - portación como aquellas licencias "automáticas", que solo -- tienen una finalidad estadística, se administren de forma -- neutra y transparente. Pues a veces el trámite de expedición de las licencias, incluso de las "automáticas", cumple una función discriminatoria y restrictiva del comercio.

Evaluar el impacto que este tipo de restricciones tie - ne sobre el comercio es difícil, dado su carácter muchas veces - discrecional y la dificultad de encontrar parámetros objetivos - para medirlas.

Por lo que respecta al ingreso de España en la CEE se pueden hacer algunas consideraciones generales. En primer lugar, siguiendo al propio GATT, debe reconocerse la importancia de es - tas barreras que afectan en especial a algunos sectores. En con -

creto los productos agropecuarios tienen en la CEE un conjunto - de sistemas de protección que se complementa con medidas sanitarias, de envasado, de calidad..., diferentes incluso de país a - país.

En segundo lugar, a pesar de las dificultades de evaluación y comparación, hay razones que avalan que su adopción -- por España no influirá de forma apreciable en el comercio iberoamericano. Estas razones se pueden condensar en los dos puntos siguientes:

- a) Muchos de los productos -ciertamente los más importantes- que Iberoamérica exporta a España los está exportando también a la CEE bajo las condiciones impuestas por las barreras no arancelarias. De modo que la incorporación española no debería suponer un obstáculo significativo adicional por lo que respecta a tales medidas.
- b) Estas normas se sujetan cada vez en mayor grado a regulaciones internacionales que las uniforman, como por ejemplo ocurre en la OCDE y ha ocurrido en el seno del GATT, según se acaba de exponer. De modo que las barreras españolas no -- arancelarias no difieren mucho de las imperantes en la CEE y en sus diversos estados miembros (44).

(44) "En general, los efectos del desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias serán de importancia en un número limitado de sectores". "Informe de la Comisión de la CEE..." (1978) párrafo 33. (Subrayado nuestro). Véase -- también SOLBES (1979), p. 54.

5.4. Efectos globales del cambio en el régimen comercial y en los sistemas de protección variable.

5.4.1. Régimen comercial: De los 132.000 millones de pesetas - que componen el comercio estudiado en Península y Baleares (45) un 61 por ciento (81.000 millones de pesetas. Cuadro IV), se encuentra sometido a un régimen comercial distinto del liberado, - y el 39 por ciento restante se incluye en el liberado. Dado que la Comunidad no reconoce otro régimen que el liberado, con exclusión, en principio, de restricciones cuantitativas, este 61 por ciento del comercio sufrirá un cambio en sus condiciones de acceso al mercado español.

En qué medida este cambio supondrá una mejora o un empeoramiento de las posibilidades comerciales es difícil de decir ya que es imposible medir el efecto protector de los regímenes comerciales no liberados. Teóricamente, el régimen liberado ofrece mayores oportunidades de acceso al mercado que los -- que no lo son. Sin embargo aquellos países que gozan de una corriente tradicional de comercio amparada por regímenes de estado o bilaterales, cuentan con una ventaja que prácticamente -- equivale a una preferencia (46).

(45) Que representan en torno al 95 por ciento del comercio total importado por dicha área desde Iberoamérica.

(46) "En el caso de España e Iberoamérica no existen acuerdos - preferenciales de comercio, pero no hay duda que el hecho de que España compre varios productos, principalmente carnes vacunas, a través de compras directas por parte de la autoridad estatal, hace que estas compras tengan el mismo efecto, en cuanto a sus consecuencias que los acuerdos preferenciales". Embajada de la República Argentina ante las Comunidades (1981) p. 8 (El subrayado es nuestro).

CUADRO IV

RÉGIMEN COMERCIAL EN PENINSULA Y BALEARES (Millones de pesetas)

Régimen Comercial Según cambio arancelario	COMERCI O N O L I B E R A D O				COMERCIO LIBERADO	
	Bilateral	Estado	Globalizado	TOTAL	% sobre total estudiado	TOTAL % sobre total estudiado
Pérdidas	16.440,3	14.957,4	57,6	31.455,3	23,7	1.297,7 0,9
Ganancias	857,9	1.249,4	289,4	2.414,7	1,8	15.547,3 11,7
No afectado	7.284,6	39.657,1	189,9	47.131,6	35,5	34.759,6 26,2
TOTAL	24.600,8	55.863,9	536,9	81.001,6	61,0	51.604,6 38,9

Fuente; Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas

En el comercio con Iberoamérica, la mayoría de las importaciones que experimentarán alteración en su régimen se encuentran en comercio de estado (69 por ciento), seguido del bilateral (30 por ciento). El globalizado carece de importancia.

Es probable que el paso de estas importaciones a régimen liberado suponga la pérdida de una ventaja y, por tanto, un empeoramiento en las condiciones de acceso al mercado español. - Sobre todo por lo que se refiere al comercio que se realiza en régimen de estado, puesto que dicho comercio no responde en muchas ocasiones a ventajas económicas sino a objetivos globales de política comercial con determinadas áreas (47).

5.4.2. Sistemas de protección variable: La cobertura de los SPV españoles alcanza a 34.691 millones de pesetas de las importaciones iberoamericanas (Cuadro V). Esta cifra será en la Comunidad de unos 30.396 millones de pesetas, por lo que 4.295 millones mejoran en principio su situación comercial (Cuadros V y VI).

Existe una amplia coincidencia en los productos sometidos a SPV en ambas áreas, aunque no es perfecta. La mayoría de -

(47) "En España, como es sabido, existen varios regímenes de comercio (...) otorgando todos ellos, menos el liberado, un mayor o menor grado de protección frente a las importaciones, y en algunos casos, como en el del comercio de Estado, sirviendo como base importante de nuestra política comercial con determinadas áreas" GOMEZ-AVILES (1979) p. 86.

IMPORTACIONES DESDE IBEROAMERICA AFECTADAS EN ESPAÑA POR SISTEMAS DE PROTECCION VARIABLE.

PENINSULA Y BALEARES (Millones de pts.)

Según cambio arancelario	SPV	DR	DCV	Total	% sobre total estudiado en P y B
Pérdidas		9.434	1.646	11.080	8,3
Ganancias		50	1	51	-
No afectado		19.227	4.333	23.560	17,7
TOTAL		28.711	5.980	34.691	26,1

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas

CUADRO VI

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE IBEROAMERICA QUE RESULTARIAN AFECTADAS POR LOS SISTEMAS
DE PROTECCION VARIABLE VIGENTES EN LA COMUNIDAD. PENINSULA Y BALEARES

(Millones de pts.)

<div>Según cambio arancelario</div> <div>SPV</div>	Aplicación necesaria (1)	Aplicación ocasional (2)	Total	% sobre comercio estudiado (P y B)
Pérdidas	12.621	303	12.924	9,8
Ganancias	30	1.567	1.597	1,2
No Afectado	160	15.715	15.875	12,0
TOTAL	12.811	17.585	30.396	23

(1) Incluye: Prelevement, Elemento Móvil y Derecho Adicional sobre el Azúcar.

(2) Incluye: Tasa Compensatoria, Montante Compensatorio y Precio Mínimo.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas y Arancel Comunitario 1980.

estos sistemas afectan tanto en España como en la CEE al sector agroalimentario, al que protegen del exterior adecuando los precios de las importaciones a los interiores.

Los productos que cuentan con algún SPV en España pe-
ro no en la Comunidad, son (48):

- Legumbres	DR	3.040
- Pescados y Mariscos	DCV	5.676
- Tortas de Soja	DR	996
- Harinas de Carne	DR	155
TOTAL		9.867

Aquellos productos o grupos que tienen algún tipo de SPV en la CEE pero no en España, son (49):

- Trigo Duro	P	103
- Carnes de Bovino, - Porcino y Aves	P	1.715
- Azúcar	P	1.362
- Semillas oleaginosas	DC	136
- Aceites y grasas	DC	1.128

(48) Con indicación del tipo de gravamen: Derecho Regulador (DR) Derecho Compensatorio Variable (DCV), y el volumen de comercio en millones de pesetas.

(49) Con indicación del tipo de gravamen: Prelevement (P), Derecho Compensatorio (DC), Derecho Adicional sobre el Azúcar (DAS), Elemento Móvil (EM), Precio Mínimo (PM) establecido en el SPG. Volumen de comercio en millones de pesetas.

- Artículos con azúcar	DAS	67
- Productos alimenti - cios y otros	EM	25
- Productos y manufac- turas diversas	PM(SPG)	1.038
TOTAL		5.574

El saldo monetario neto es favorable por 4.293 - millones de pesetas a Iberoamérica. Pero como la protección no recae en los mismos productos, la pura operación algebraica de restar no es suficiente para apreciar el efecto sobre el comercio. Cotejando ambas listas, se observa que las mayores ventajas las obtiene Iberoamérica en Legumbres y Productos del mar; - en tanto que los mayores obstáculos se registran precisamente - en los productos más sensibles y protegidos de la PAC como son los Cereales, las Carnes de Bovino y el Azúcar. Sobre todo las Carnes de Bovino aparecen especialmente perjudicadas porque se trata de los pocos casos en que el Prelevement se adiciona a la TEC y no la sustituye.

En conjunto se puede decir que, salvo excepciones aisladas, el cambio en los SPV no afectará negativamente al comercio iberoamericano. Mayores precisiones sobre la intensidad de este efecto no se pueden hacer sobre bases sólidas debido al modo de operar de dichos sistemas que depende de los niveles interior e internacional del precio y de los objetivos de la política económica.

A continuación se examinará la incidencia del cambio - en el régimen comercial y en los SPV, según las distintas categorías en que se han dividido las importaciones procedentes de Iberoamérica, por la alteración del arancel.

5.5. Efectos sobre las posibles pérdidas.

5.5.1. Régimen Comercial.

Prácticamente la totalidad de los 32.753 millones de - pesetas afectados negativamente por el cambio arancelario, están repartidos entre el comercio bilateral (50%) y el de estado (46%) que pasarán a comercio libre en la CEE, con las restricciones impuestas en su caso por los SPV. En abstracto este cambio de régimen comercial facilitará el comercio con terceros países. Sin embargo, en la práctica puede suponer una pérdida de ventaja adi - cional para los productos iberoamericanos en beneficio de los -- países competidores.

Entre las posiciones estadísticas afectadas conviene - destacar:

- 09 01 010: (B) "Café sin tostar, en granos enteros" 13.345 M.pts
- 09 01 020: (B) "Café sin tostar, en granos partidos" 2.678 M.pts
- 10 05 910: (E) "Maiz amarillo no para siembra" 7.005 M.pts
- 10 07 190: (E) "Los demás sorgos no para siembra" 1.817 M.pts
- 24 01 020: (E) "Tabaco en rama sin elaborar" 3.441 M.pts
- 02 01 024: (E) "Carne de bovino, excluida la ternera 929 M.pts

Estas posiciones importantes totalizan 29.215 millones de pesetas, a las que añadiéndolas las posiciones menos importantes se obtiene un total de 31.443 millones (96% de las posibles pérdidas) para los que existe la posibilidad de un empeoramiento en las condiciones de acceso al mercado español que vendría a reforzar el efecto negativo del cambio en el arancel. La vía de este posible empeoramiento sería doble:

- 1) Competencia de terceros países aprovechando el régimen liberado en la CEE.
- 2) Competencia de países que disfrutaban de un esquema de preferencias superior al que tienen los países iberoamericanos. Un caso ilustrativo por su importancia es el del Café, exento de derechos para ACP y aquellos países incluidos en la - lista B del SPG en la que no se encuentra Iberoamérica.

5.5.2. Sistemas de Protección Variable.

Por lo que respecta a los SPV, las posiciones afectadas por posibles pérdidas y que cuentan en España con algún sistema de protección (normalmente Derechos Compensatorios Variables y/o Derechos Reguladores) suman en total 11.080 millones de pesetas, en tanto que en la CEE los SPV alcanzarían a 12.924 millones de pesetas, cifra ciertamente superior pero que no supone -- ningún cambio cualitativo importante.

Entre los productos sometidos SPV en la Comunidad, pero no en España, hay que resaltar los de las posiciones:

- 02 01 012
- 02 01 021
- 02 01 022 "Carnes de Bovino" 1.648 M. de pts.
- 02 01 023
- 02 01 024
- 02 01 040 "Carnes de Porcino
 congeladas" 137 M. de pts.

El efecto negativo de los SPV sobre las Carnes de Bovino es tanto mayor por cuanto se trata de los pocos productos en que el "prelevement" se suma (en lugar de sustituir) a los derechos arancelarios (20%) ya de por si elevados. En este caso el "Prelevement" se asimila a los DCV y DR españoles que siempre se adicionan al arancel. Por lo que, en general, los efectos de los SPV en la Comunidad, salvo contadas excepciones como la que se acaba de mencionar, son menores que en España.

5.6. Efectos sobre las posibles ganancias

5.6.1. Régimen Comercial.

Las posiciones estadísticas afectadas positivamente -- por el cambio arancelario suman 17.900 millones de pesetas que se reparten entre los diversos regímenes comerciales según los siguientes porcentajes:

- Comercio liberado: 86,5 %
- Comercio globalizado: 1,6 %
- Comercio bilateral: 4,9 %
- Comercio de Estado: 7,00 %

Es decir, que la inmensa mayoría de los productos que pueden beneficiarse del cambio arancelario están en régimen comercial liberado y, por tanto, no experimentarán transformación apreciable en este punto una vez ocurrida la integración en la Comunidad.

El 14% restante se distribuye entre otras formas de comercio, siendo la más importante la de comercio de estado con unos 1.250 millones de pesetas. Entre las posiciones incluídas hay que destacar a:

- 10 01 910: " Trigo Duro" 103 M. de pts.
- 02 01 020: "Despojos de carne congelados" 79 M. de pts.
- 24 02 010: "Tabaco elaborado" 1.049 M. de pts.

Respecto a los productos incluídos en comercio bilateral, destaca:

- 22 08 020: "Alcohol etílico" 638 M. de pts.

El exiguo porcentaje de comercio globalizado está com
puesto en general de pequeñas posiciones entre las que se pue -
den destacar:

-55 05 021

-55 05 029 "Hilados de ropa de algodón" que totalizan 182 M.pts

-55 05 061

En resumen solo 2.414 millones de pesetas (14%) de --
las posibles ganancias pueden ver emperoadas sus condiciones de
acceso debido al cambio de régimen comercial.

5.6.2. Sistemas de Protección Variable.

En España, menos del 1% de las posibles ganancias tie
nen algún sistema SPV, y, en general, afectan a posiciones de -
poco volumen entre las que destaca la 17 07 120 "Aceites brutos
de cacahuete" con 42 millones de pesetas, protegidas en España
por DCV y DR.

En la CEE este porcentaje se elevará hasta el 1,2% --
(1.597 millones de pesetas) pero afectará igualmente a posicio-
nes poco importantes con la excepción de:

-15 07 170: "Aceites brutos de Girasol" 786 M. de pts.

-15 07 410: "Aceites técnicos de linaza" 167 M. de pts.

exentas en España y sometidas a un posible montante compensato-

rio en la Comunidad. A éstas hay que añadir la posición:

-47 01 33: "pasta para madera" 446 M. de pts.

que cuenta con Precio Mínimo en el SPG.

A excepción de estas tres posiciones, ningún cambio -
significativo se derivará para las posibles ganancias en los --
SPV una vez producida la integración.

5.7. Efectos sobre el Comercio no afectado por el cambio aran- celario

5.7.1. Régimen Comercial

El comercio no afectado asciende en Península y Balea-
res a 81.900 millones de pesetas, equivalentes al 61,7% del co-
mercio estudiado, cuya distribución en los diversos regímenes -
comerciales es como sigue:

- Comercio liberado:	41 %
- Comercio globalizado:	--
- Comercio bilateral:	9 %
- Comercio de Estado:	50 %

En principio estas posiciones no van a ver alteradas
sus condiciones de acceso al mercado español por motivos arance

larios. Pero conviene tener en cuenta lo que ya se ha apuntado - del posible perjuicio que se puede ocasionar por el cambio en el régimen comercial.

Así, 7.200 millones de pesetas que se realizan actualmente como comercio bilateral con Iberoamérica abandonarán este régimen comercial. Entre estas posiciones hay que resaltar los - productos del mar incluidos en las partidas 03 01, 03 02 y 03 03

Respecto al comercio de estado en principio no son previsibles cambios en la situación comercial ya que los 39.000 millones de pesetas son productos energéticos y crudos de petróleo (50).

Los 35.000 millones de pesetas restantes de comercio - no afectado están ya en España en régimen liberado.

5.7.2. Sistemas de Protección Variable.

Por lo que respecta a los SPV alcanzan en Península y Baleares a 23.560 millones de pesetas (un 30% del comercio no -- afectado) en tanto que en la CEE abarcan 15.875 millones (19%).

(50) El crecimiento de las importaciones de crudo iberoamericano ha sido muy fuerte en los últimos años y no es previsible - que esta tendencia -resultado de consideraciones extra-arancelarias- vaya a cambiar a corto plazo.

Hay, pues, un margen de 7.685 millones de pesetas que serán favorecidos en la CEE por la ausencia de dichos sistemas de protección. Entre las posiciones que podrían beneficiarse se pueden -- destacar:

- 03 01 730: "Merluza y pescadilla congeladas" 2.150 M. de pts.
- 07 04 910: "Garbanzos clasificados" 2.211 M. de pts.
- 23 04 910: "Tortas de Soja" 996 M. de pts.

En conclusión (51), el cambio de régimen comercial puede reforzar los efectos negativos del cambio arancelario para el 96% de las posibles pérdidas (31.443 millones de pesetas) y dificultar que se conviertan en reales un 14% (2.414 millones de pesetas) de las posibles ganancias . Además puede alterar desfavorablemente las condiciones de acceso del 9% (7.200 millones de pesetas) del comercio no afectado por las alteraciones del arancel. Todo ello representa un 31% del comercio estudiado para P y B y un 81% del comercio afectado. Tan elevado porcentaje se explica porque las importaciones españolas más cuantiosas se realizan desde Iberoamérica como comercio de estado o bilateral, regímenes incompatibles con la CEE.

Por lo que respecta a los sistemas de protección variable cubren en España un 26% del comercio estudiado frente a un -

(51) Se resumen los resultados de los apartados: 5.4; 5.5; 5.6 y 5.7.

23% que supondrían en la CEE. La incidencia, pues, del cambio - en los SVP debe ser escasa en la corriente comercial con excepción de 7.685 millones de pesetas de comercio no afectado que - están desprovistos de SPV en la Comunidad mientras que los tienen en España.

6. EFFECTOS DE LA ADOPCION DE LA POLITICA COMERCIAL CONVENCIONAL

La segunda gran vertiente de la política comercial comunitaria es la Convencional, integrada por una amplia red de tratados y acuerdos con países no miembros (52). La incorporación de España implicará la aceptación de estos compromisos y la denuncia de los suscritos por parte española con terceros países aunque en la práctica sigue habiendo margen para que cada estado miembro desarrolle una política comercial propia (53). Dentro de este margen, puede haber espacio, y la Comunidad tal vez lo espere (54), para que se desarrollen las relaciones con Iberoamérica

-
- (52) Sólomente los acuerdos bilaterales y otros compromisos parecidos suman cerca de doscientos y alcanzan a más de 120 países. A lo que hay que añadir los acuerdos multilaterales y sectoriales suscritos por la CEE en el GATT, la UNCTAD, etc Véase "Accords et autres engagement bilateraux..." (1982).
- (53) "Este principio general de comunitarización de la política comercial convencional comunitaria requiere algunas matizaciones ya que en la práctica los Estados miembros siguen desarrollando una política comercial propia, fundamentalmente a través de acuerdos de cooperación y más concretamente, -- por medio de una acción directa" DIAZ-UDER (1982) p. 226.
- (54) "En lo referente a las relaciones con países en desarrollo no asociados, puede esperarse un mayor desarrollo de las relaciones con los países de América Latina". Así se expresaba la Comisión en 1978, en su documento "Informe de la Comisión de la CEE..." (1978) párrafo 134.
En un sentido parecido Integración Latinoamericana en la -- Editorial del número de Abri-Mayo de 1980, p.2, decía: "Cabe esperar que, como compensación, el ingreso de España y Portugal a la Comunidad signifique para América Latina la oportunidad de tener interlocutores comprensivos, profundamente vinculados a ella por la historia y por una relativa identificación de niveles de desarrollo económico".

Qué forma pueda revestir la ayuda y el papel a jugar por España es algo difícil de precisar, y las opiniones oscilan entre los que piensan que España podría hacer de "puente" entre la CEE e Iberoamérica, y aquellos que fundamentalmente ven en la adhesión española un perjuicio comercial para la Región (55). En cualquier hipótesis, lo que parece claro es que la adopción por parte española de la política comercial convencional supondrá una importante redefinición del marco de las relaciones exteriores que sin duda deberá influir sobre las corrientes tradicionales del comercio (56). En qué medida y con qué ritmo temporal puedan producirse estos efectos de creación y/o desviación de comercio dependerá de factores tales como la duración del período transitorio acordado y la evolución de las relaciones entre Iberoamérica y la CEE.

De modo genérico, el efecto más importante de la política comercial convencional sería remodelar el entorno competi-

(55) "En el primero de los supuestos estaríamos ante lo que podríamos denominar 'teorías puente', cuyo soporte se basa en las posibilidades de potenciación económica y de todo tipo que la economía española podría jugar dentro del marco comunitario (...). La otra faceta a estudiar y que últimamente está levantando mayor polémica, hace referencia al impacto negativo de tal entrada (de España en la CEE) vía desviación de comercio, tanto a nivel español como comunitario". LORCA, MARTINEZ, FUERTES (1982). pp. 93-94.

(56) Así lo reconoció, en lenguaje diplomático y moderado, la Comisión: "No obstante, podrían presentarse algunos problemas para las exportaciones de estos países hacia España, como resultado de la implementación de las políticas comunitarias". Cfr. "Informe de la Comisión de la CEE..." (1978) párrafo 134.

tivo que las importaciones iberoaméricas tienen que afrontar en España. Esto es así porque los acuerdos comunitarios modifican, de forma más o menos intensa, según su rango y naturaleza, las condiciones de acceso de las mercancías de países no miembros a la Comunidad (57). Pero en la medida en que dichos acuerdos se negocian, con frecuencia, al amparo de los waiver del artículo XXV o aplicando el artículo XXIV (que permite la creación de -- uniones aduaneras y zonas de libre comercio) suponen exenciones a la cláusula de "nación más favorecida" y tienden a perjudicar siquiera sea indirectamente, a los países no incluídos en la negociación.

Los acuerdos de la CEE se pueden clasificar en:

- 1) Multilaterales.
- 2) Bilaterales. Y dentro de éstos:
 - a) Preferenciales
 - b) No preferenciales.

- 1) Los acuerdos multilaterales pueden ejemplificarse en los -
llevados a cabo en el seno del GATT en sus diferentes ron-

(57) Las relaciones exteriores de la Comunidad están informadas de un fuerte contenido económico incluso en sus acuerdos - más eminentemente políticos. Como se ha escrito: "Cierta - mente, de una manera general, las Comunidades transmiten - una dimensión política cada vez más asentada. Pero también es totalmente evidente que la explotación de tal dimensión permanece subordinada y ligada a la prosecución de objetivos económicos, los cuales, según los Tratados, motivaron su creación". COUVREUR (1981) p. 22.

das. Especial mención merecen los recientes acuerdos sobre medidas no arancelarias de la Ronda Tokio.

Otra faceta de negociación multilateral la constituyen los acuerdos sobre determinados productos (azúcar, café, cacao aceite de oliva...) y la participación en el programa de - productos básicos de la UNCTAD

- 2) Pero la faceta que más nos interesa es la constituida por los compromisos bilaterales contraídos por la Comunidad ya que es en ellos donde hay un mayor espacio para la discriminación que modifica de forma asimétrica las condiciones de competencia de los países no-miembros.

- a) Al amparo de excepciones de la legislación internacional, y a impulsos del estímulo al desarrollo de organismos como la UNCTAD, la CEE ha contraído un amplio abanico de acuerdos preferenciales con países no-miembros. Su alcance y contenido es muy variado dependiendo del país (o países) con que se llevan a cabo. Así hay un acuerdo que crea una zona de libre cambio con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio. Acuerdos de asociación, tendentes a establecer una -- unión aduanera con Turquía, Malta y Chipre. Acuerdos preferenciales con otros países mediterráneos, como - el firmado con España en 1970. Acuerdos con los países de Africa, Caribe y Pacífico, antiguas colonias - de estados de la Comunidad. Y la concesión de prefe -

rencias arancelarias a un amplio grupo de países en desarrollo dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas, aunque este Esquema es autónomo.

- b) Con otros países, la Comunidad tiene acuerdos no preferenciales como por ejemplo con Brasil, México y Uruguay, o con los países de Asia que forman el grupo -- ASEAN.

De este numeroso conjunto de acuerdos interesa resaltar los contraídos con los países ACP y con los países mediterráneos, por dos razones: En primer lugar por la importancia de las concesiones comerciales que se incluyen; y, en segundo lugar, porque afectan directamente a un grupo importante de productos que Iberoamérica exporta a España. Esto se traduce en -- que la aceptación española de los compromisos comunitarios convierta a ambas áreas en los principales competidores de Iberoamérica en el mercado español, si se exceptúa la propia Comunidad. Es más, dada la naturaleza de los productos iberoamericanos, -- los países ACP se presentan en casos destacados (café, cacao, -- ciertas semillas oleaginosas...) como los principales competidores por delante de la Comunidad. Tal competencia se ve propiciada no sólo por el carácter sustitutivo de importantes exportaciones de ambas áreas, sino por los acuerdos de Lomé que suponen la franquicia arancelaria para la casi totalidad de los productos originarios de los países ACP. En menor escala, otro tanto podría decirse de los acuerdos con países mediterráneos que

les conceden ventajas en productos determinados de la exportación iberoamericana a España, como el algodón o cueros y pieles.

Cuantificar los efectos que esta competencia incrementada pueda tener sobre las importaciones iberoamericanas, sólo puede hacerse de manera aproximativa a través del volumen de comercio iberoamericano que en la actualidad compite con productos de la CEE, de ACP y de los países mediterráneos.

La hipótesis fundamental es que el volumen de comercio afectado por lo que podríamos llamar el "efecto competencia" tiene tanta mayor probabilidad de traducirse en pérdidas cuanto más intensa y desfavorable para Iberoamérica sea la concurrencia que soporta en virtud de la política comercial convencional de la Comunidad. Sin embargo, antes de proceder a una medición de este "efecto competencia" conviene exponer sucintamente cuáles son las ventajas que los acuerdos comunitarios conceden a las áreas más directamente competidoras.

6.1. Los acuerdos de Lomé: Los acuerdos comunitarios con los países ACP, actualmente en vigor, tienen una larga historia que se remonta al Tratado de Roma, cuando los seis países firmantes decidieron asociar al desarrollo de la Comunidad a sus territorios ultramarinos.

Seis años más tarde se firma en Yaunde un acuerdo con 18 países africanos independientes en el que la Comunidad conce

de ventajas comerciales y se compromete a suministrar fondos de ayuda al desarrollo. Y, otros seis años después, en 1969, el - acuerdo de Arusha extiende lo pactado en Yaunde a tres nuevos - paises del Africa oriental.

La ampliación de la Comunidad en 1973 significó, so - bre todo por la presencia del Reino Unido, un nuevo impulso en las relaciones con los estados antiguas colonias. Así, tras -- quince meses de negociaciones, se llega a la firma del primer convenio de Lomé (capital de Togo) para un espacio de cinco -- años, y un grupo de 46 paises de Africa, el Caribe y el Pacífico. El contenido de Lomé I sigue las líneas de los tratados anteriores: concesión de ventajas comerciales y ayudas técnicas y financieras al desarrollo. Pero su filosofía difiere en un punto importante: ya no se piensa en asociar estos paises a la Comunidad teniendo como meta la creación de una zona de libre comercio, sino que los convenios se plantean desde la óptica de - la cooperación comunitaria al desarrollo.

En 1979, visto el balance positivo de Lomé I, se llega a una renovación y modificación del acuerdo cuya firma tiene lugar en Octubre en la misma ciudad de Lomé. El nuevo acuerdo - Lomé II se extiende por cinco años a contar desde el uno de Enero de 1981 e incluye a 56 paises ACP.

Los puntos más relevantes son:

- a) En lo comercial: Se admiten a importación en la Comunidad, libres de derechos arancelarios y de tasas de efecto equivalente, los productos originarios de los países ACP. Los productos ACP que cuentan en la Comunidad con una organización común de mercado o con una reglamentación específica consecuencia de la aplicación de la PAC, se admiten a la importación, por derogación del régimen general de importaciones, según las condiciones siguientes:

- se admiten exentos del derecho de aduana aquellos productos que no tengan prevista ninguna otra medida aparte del derecho de aduana.
- Para aquellos productos que tengan previstas otras medidas, la Comunidad se compromete a garantizar a los productos ACP un tratamiento más favorable que el otorgado en los mismos productos a países terceros beneficiarios de la cláusula de nación más favorecida.

La Comunidad no aplicará restricciones cuantitativas ni de otro tipo equivalente a los productos importados de los países ACP, a excepción de lo que se derive en aplicación de la PAC, y en atención a las normas que prohíben el comercio de productos por consideraciones de seguridad pública, sanidad, moralidad...(58).

(58) Véase los artículos 1 a 5 del acuerdo: "Deuxieme Convention ACP-CEE signée a Lomé le 31 Octobre 1979".

Se conceden ventajas especiales en la carne (importación -- de un contingente libre de derechos y con posible reducción del "prelevement"); en el azúcar (se permite la importación de un contingente de 1,4 mill. de tm. a los precios carga - dos por los productores europeos), el ron y los plátanos.

Se establece un fondo de garantía para la estabilización -- del precio de exportación ACP de 44 materias primas agrícolas, siempre que el producto represente el 6,5 por ciento - de los ingresos por exportación del país, porcentaje que se reduce al 2 por ciento en el caso de los 46 países menos de sarrollados. Es el sistema conocido como STABEX.

- b) Se crea el SISMIN que es una especie de seguro no de la renta de exportación sino de lo que sostiene esa renta, a saber, la producción y las facilidades de exportación. Los minerales cubiertos por el SISMIN son: cobre, fosfato, manganeso, bauxita y aluminio, estaño y piritas de hierro o mineral de hierro. Ya el se acogen unos 15 países ACP cuyos ingresos de exportación dependen en un 15 por ciento (10 por ciento para los menos desarrollados) de alguno de los productos antes mencionados. El SISMIN es una innovación de Lo mé II.

- c) Cooperación técnica y financiera. Esta última en forma de préstamos especiales, subvenciones o capitales con riesgo, se canaliza a través del Fondo Europeo de Desarrollo y del

Banco Europeo de Inversiones. El montante previsto en sus diversas modalidades asciende en Lomé II a 2.700 Mill. de ECUS. En 1980 los países ACP recibieron el 47 por ciento - de la ayuda oficial comunitaria para los países en desarrollo.

Al igual que Lomé I, también Lomé II preve fondos para financiar la cooperación regional. Ayuda al desarrollo industrial y tecnológico a través del Centro para el Desarrollo Industrial, cooperación en la transferencia de tecnología y en el desarrollo de tecnologías propias más adaptadas a las necesidades de los países ACP.

Los resultados comerciales de Lomé I no han sido espectaculares. En 1980, año en que expiraba el primer acuerdo, - las importaciones comunitarias desde países ACP seguían oscilando en torno a un 7 por ciento, cifra muy similar a la de 1973; - y la participación relativa de ACP en las importaciones totales procedentes de países en desarrollo había caído de un 24,1 por ciento en 1973, a un 20,1 por ciento en 1980. Por el contrario, el porcentaje de las otras áreas en desarrollo se incrementó -- del 30,5 por ciento al 35,1 por ciento durante el mismo período aunque si se eliminan los países de la OPEP dicho porcentaje -- fluctuó ligeramente en torno al 18 por ciento.

La evolución más positiva la presentan las exportaciones comunitarias cuyo porcentaje absorbido por ACP subió de 5,5

por ciento en 1973 a 7,1 por ciento en 1980, sobre el total de exportaciones fuera de la Comunidad. Aunque también en este capítulo el conjunto de países en desarrollo presentó una tasa de crecimiento superior.

Todavía es pronto para juzgar los resultados de Lomé II que entró en vigor en Enero de 1981. Sin embargo está fuera de duda la voluntad de la CEE de reforzar e incrementar los lazos con estos países, lo que debe traducirse en ventajas a largo plazo que van más allá de lo puramente comercial y que se relacionan con un desarrollo más equilibrado y sostenido, y más diversificado industrialmente. Al mismo tiempo, el hecho de que alrededor del 99 por ciento de las exportaciones originarias de ACP tengan libre acceso o acceso preferente al mercado comunitario significa gozar de una posición competidora privilegiada -- respecto a zonas de exportaciones similares. De aquí que la exclusión de Iberoamérica de estos acuerdos haya sido sentida en la Región como un agravio comparativo y una amenaza para la continuidad de su comercio en productos relevantes (59).

(59) La información estadística procede de la Oficina Estadística de la CEE y ha sido tomada, junto con otras informaciones, de la revista THE COURIER (Africa-Caribbean-Pacific-European Community) Nº 69 Sept-Oct-.1981 Para otros aspectos: DIAZ-UDER (1982), TAMAMES (1982) cap. 8. The Community Today, p. 160 y ss., así como el ya citado texto del -- acuerdo "Deuxieme Convention...".

6.2. Acuerdos con los países mediterráneos

Aunque el tratado de Roma no se refiere en ningún momento al desarrollo de una relación con este área geográfica -- (60), lo cierto es que muy pronto la Comunidad establece lazos importantes con algunos países, tales como Grecia y Turquía, -- con miras a la adhesión. Pero no será hasta la cumbre de París de 1972, teniendo como transfondo la inminente ampliación de la Comunidad, cuando se intentará definir una política global y -- coherente para todo el área (61).

Los acuerdos firmados con los países mediterráneos se agrupan en dos grandes categorías:

- A) Acuerdos de Asociación: cuyo objetivo final era la posible incorporación a la CEE.
- B) Acuerdos de Cooperación: que es como se denominan la mayo-

(60) "Sólamente en las declaraciones anejas, el Tratado prevé - la posibilidad para Francia e Italia de mantener el régi - men arancelario con Marruecos, Túnez y Libia debido a las especiales relaciones que estos países mantenían por ser - antiguas colonias". Cfr. "La Política Mediterránea de la - Comunidad" p.3. Para lo que sigue, Véanse además del cita - do documento, el artículo de PARAJON y ESTEBAN (1980): "Re - laciones económicas de la CEE con los países mediterráneos" y el documento "Accords et autres engagemente bilateraux..." (1982).

(61) De esta política global quedan excluidos: Libia y Albania, que nunca han manifestado interés en relacionarse con la - CEE, Turquía en virtud de su peculiar situación, Grecia -- por ser miembro de la Comunidad desde 1981 y España y Por - tugal por su condición de candidatos a la integración.

ría de los acuerdos suscritos ya que sus objetivos son preferentemente de mutua ayuda comercial, técnica y financiera, habiendo pasado a segundo plano, o no considerándose, otros aspectos de carácter más político que estuvieron presentes en algunos de los primeros acuerdos (Grecia y Turquía).

A) Acuerdos de Asociación

TURQUÍA: Cuenta con un acuerdo de asociación firmado en 1963, y que la mantiene en una posición privilegiada y relativamente al margen de la política comercial global para el Mediterráneo.

Este acuerdo se ha ido complementando en años posteriores con una serie de protocolos de tipo comercial y financiero. Sin embargo, la cuestión de la posible integración de Turquía ha quedado paralizada por factores económicos y políticos, y la integración en la Unión Aduanera Comunitaria, prevista en principio para 1986, no parece que vaya a tener lugar.

En virtud del Acuerdo de 1963 y de los protocolos adicionales Turquía goza de un régimen preferencial para el 93 por ciento de sus exportaciones agrícolas a la CEE, y para productos industriales goza de franquicia arancelaria excepto en productos petrolíferos y ciertos textiles. En Junio de 1980, la Comunidad decidió conceder el desarme arancelario completo para -

las exportaciones agrícolas turcas, que se iría produciendo a lo largo de seis años a contar desde enero de 1981.

MALTA y CHIPRE: En 1970 y 1972 respectivamente, la CEE firma con cada uno de estos países un acuerdo de asociación cuyo último objetivo era la integración en la Unión Aduanera Europea. Diversos protocolos posteriores han perfilado los pasos para conseguir la integración y han renovado y ampliado las ventajas financieras y comerciales.

Para Malta las reducciones arancelarias en productos agrícolas cubrían las exportaciones tradicionales a la Comunidad (principalmente, flores cortadas, ciertos productos hortícolas y vinos). Para Chipre, el 80 por ciento de sus exportaciones agrarias recibían importantes reducciones preferenciales en el arancel comunitario. Desde 1977, los productos industriales de ambos países gozan en su totalidad de franquicia arancelaria en la CEE.

B) Acuerdos de Cooperación

ISRAEL: La relación jurídica de la CEE con Israel data de 1963, año en que se firma un acuerdo comercial no preferencial de escaso alcance, que es sustituido en 1970 por un acuerdo preferencial similar al firmado con España por la misma fecha. Sin embargo, el acuerdo actualmente en vigor (completado por acuerdos y protocolos posteriores) data de 1975 y en el se

establecen los objetivos de creación de una zona de libre comercio para los productos industriales, la concesión de mejoras comerciales en productos agrícolas y la cooperación en otros campos de mutuo interés.

Para los productos industriales el desarme arancelario concedido por la Comunidad es completo, a excepción de unos cuantos productos sensibles sometidos a vigilancia y contingentación. De todos modos, la CEE se compromete a elevar estos contingentes a un ritmo de un 5 por ciento anual. En cuanto a los productos agrícolas, las rebajas preferenciales cubren en torno al 85 por ciento de las exportaciones israelíes.

PAISES DEL MOGREB (Marruecos, Túnez y Argelia): Estos países suscribieron en 1976 un acuerdo de cooperación cuyas ventajas comerciales más importantes son las siguientes: para los productos agrícolas se disponen reducciones arancelarias que oscilan entre el 30 y el 100 por cien según los casos. Para ciertos productos (vinos, frutas y legumbres, aceite de oliva) que pueden resultar conflictivos hay una normativa especial con reducción arancelaria complementada por restricciones voluntarias a la exportación.

Para materias primas y productos industriales, la norma en la Comunidad es la exención si se exceptúan el corcho y sus manufacturas y los productos petrolíferos refinados, sometidos ambos a contingentes exentos que se incrementan anualmente -

en un porcentaje. Rebasado el contingente, se pueden imponer -- los aranceles aplicables a terceros, bajo el régimen de la na - ción más favorecida.

PAISES DEL MACHREK (Egipto, Siria, Jordania y Líbano)

Prescindiendo de otros acuerdos de menor entidad, firmados por algunos de estos países y la CEE, las relaciones actuales se regulan por los acuerdos de cooperación firmados en 1977 (así co - mo por los protocolos y acuerdos adicionales) y que están vigentes desde Enero de 1978.

El contenido de estos acuerdos es similar al que rige para los países del Magreb. Para los productos agrícolas se preven reducciones arancelarias que oscilan entre el 40 y el 80 -- por ciento, según el tipo de productos, concentrándose las concesiones especialmente en las frutas y las legumbres. Para los productos industriales rige la exención excepto para los productos refinados del petróleo, los tejidos de algodón y abonos fos fatados, que se someten a contingente cuya desaparición gradual estaba prevista para 1979.

YUGOSLAVIA: La experiencia positiva de anteriores - - acuerdos no preferenciales, llevó a la comunidad a firmar con - Yugoslavia en 1980 un acuerdo de cooperación de duración ilimi - tada salvo para las disposiciones comerciales y financieras previstas para cinco años.

En síntesis, las concesiones del acuerdo son las siguientes:

- a) Para un total de 29 productos considerados sensibles en la Comunidad se establecen límites máximos ("plafonds") a la exportación. Señalemos entre ellos a los neumáticos, artículos de viaje, prendas de cuero, calzado, tubos de cobre y acero, barras de cobre y aluminio, hilos y cables.
- b) Para los productos textiles se mantiene el acuerdo, negociado con anterioridad, de limitación voluntaria de exportaciones por parte de Yugoslavia.
- c) Productos petrolíferos refinados: contingente exento de 450.000 Tns. que se irá elevando a un ritmo del 5 por ciento anual.
- d) Productos de base: está prevista la supresión de aranceles en un período de cinco años, pero se mantendrán restricciones cuantitativas para productos como ferroaleaciones, plomo, zinc, cadmio y mercurio.
- e) En productos agrícolas la Comunidad concede preferencias a importantes exportaciones yugoslavas como el vino, el tabaco y la carne de buey.

6.3. Acuerdos con Iberoamérica (62).

No obstante las declaraciones de buena voluntad y la progresiva institucionalización del diálogo, los vínculos jurídicos entre la CEE e Iberoamérica son muy inferiores en número, y menos ventajosos que los concertados con ACP y los países mediterráneos. Esta situación ha provocado repetidas quejas por parte de los representantes iberoamericanos y es sentida por muchos como un agravio comparativo para la Región.

En 1974, se firmó un acuerdo comercial entre la CEE y Brasil que, a su expiración, fue sustituido en 1980 por un -- acuerdo de cooperación económica y comercial. Lleva anejo un -- protocolo relativo a la cooperación y comercio de los productos CECA.

La Comunidad estableció con Méjico en 1975 un acuerdo también de cooperación, de cinco años de duración, pero reno

(62) Véase para lo que sigue: "Lateinamerika und die Europäische Gemeinschaft", Documento nº 21/79 de Europa Information. - Relaciones Exteriores. Dirección General de Información de la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Septiembre 1979.

"La Communauté Européenne et l'Amérique Centrale", Documento nº 53/81 de Europa Information. Relaciones Exteriores. Dirección General de Información de la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Noviembre 1981.

"Schlusskommuniqué", Zweites Treffen des ASTV mit den Leitern der Missionen der Lateinamerikanischen Staaten, (Bruselas, 9 de Diciembre de 1981), Rat der Europäischen Gemeinschaften, Generalsekretariat, Dokumente 11644/81.

"Accords et autres engagements bilatéraux..." (1982).

vable automáticamente salvo denuncia realizada con seis meses - de antelación.

Uruguay tiene un acuerdo comercial desde 1973, de 3 - años de duración, pero renovable, si no hay denuncia en contra- rio con tres meses de anticipación.

Ninguno de estos tres acuerdos es preferencial y se - han realizado bajo la cláusula de nación más favorecida.

Un caso peculiar es el del acuerdo comercial no pefe- rencial firmado con Argentina en 1971, por tres años de duración y renovable de común acuerdo. En él se concedía ventajas arance- larias -suspensión del prelevement- y no arancelarias para cier- tas categorías de carnes bovinas. Por diversas razones, entre - ellas las políticas, en Enero de 1982 aún no había tenido lugar la última renovación.

Además de estos acuerdos, la Comunidad ha suscrito -- otros con diversos paises que afectan a cuestiones y productos concretos. Tal es el caso de los acuerdos con Argentina (1963), y Brasil (1965) sobre el uso pacífico de la energía atómica. Y los conciertos establecidos en el marco del Acuerdo Multifibras con Argentina, Brasil, Colombia, Guatemala, Méjico, Perú y Uru- guay, para limitación de las exportaciones textiles de estos -- paises a partir de Enero de 1978 y por un plazo de cinco años.- Como se sabe, las razones esgrimidas por la Comunidad para pac-

tar estas reducciones voluntarias a la exportación se basan en la necesidad de contar con tiempo para proceder a la reestructuración de su industria textil afectada por una grave crisis. -- También referidos a los textiles son los acuerdos de Enero de 1978 con Argentina, El Salvador y Honduras, por los que se conceden contingentes exentos para tejidos hechos a mano. Por último, para un amplio grupo de países (63) la Comunidad ha concedido contingentes exentos para diversos productos de artesanía.

Junto a esos acuerdos por países y productos, Iberoamérica se beneficia del Sistema de Preferencias Generalizadas -- que es sin duda el esquema comercial más amplio e importante de cuantos regulan su comercio con la Comunidad, no obstante que -- sus beneficios se circunscriben al nivel más bajo, los países -- de la lista A (64).

6.4. La Política Comercial Convencional y las Exportaciones -- Iberoamericanas

La aceptación por España de esta compleja red de acuerdos puede modificar significativamente las condiciones y las co

(63) Se trata de Argentina, Bolivia, Chile, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

(64) No entramos ahora en una exposición del SPG porque será objeto de un apartado especial más adelante.

rrientes tradicionales de su comercio exterior (65). Dos factores, al menos, contribuirán a que esta modificación tenga lugar. El primero de ellos se refiere a la voluntad política de la Comunidad, manifestada desde antiguo, de mantener unas relaciones especialmente favorables con los países ACP y con la Región mediterránea. Argumentos históricos y geopolíticos podrían esgrimirse para justificar esta voluntad comunitaria que no busca -- siempre, necesariamente, contraprestaciones económicas, sino -- ventajas de otro tipo cuya interpretación cuadraría bien con los postulados de la "teoría de la compensación" desarrollada por Johnson y sobre todo por Cooper y Massell (66). Ciero que estos últimos autores elaboraron su teoría en el contexto de los países en desarrollo; pero volviendo los argumentos por pasiva, se comprende que también los países desarrollados, al emprender políticas de integración o de asociación con áreas menos desarrolladas, pueden tener unas miras -culturales, humanitarias, - estabilidad y paz mundial, etc.- que "compensen" y den una base "racional" a conductas que no la tendrían desde una argumentación estrictamente económica.

(65) Así lo entendía también la Comisión de las Comunidades: - "La integración (de España) en la Comunidad, especialmente la aplicación de las políticas comunes y de la preferencia comunitaria, podría originar modificaciones en los flujos tradicionales comerciales entre España y algunos otros países". Cfr. "Informe de la Comisión de la CEE..." (1978) párrafo 127.

(66) Véase Introducción General, apartado 2.4.

Esta voluntad política es por tanto un primer factor que obligará a España a reforzar o a iniciar lazos con países y regiones no tradicionales en su comercio, al tiempo que provocará la necesaria denuncia de aquellos acuerdos y compromisos que entren en conflicto con la política comunitaria (67). Un ejemplo concreto ayudará a exponer más gráficamente algunos aspectos de lo que se quiere decir.

Se ha constatado en apartados anteriores el importante peso que los regímenes comerciales bilateral y de estado tienen en los productos que se importan de Iberoamérica. Mercancías tales como productos petrolíferos, café, maíz, tabaco..., caen dentro de estos regímenes cuya utilización, además de consideraciones económicas, comporta un elevado porcentaje de estrategia política. Al insertarse en el espacio de la CEE España verá alterados, en medida difícil de precisar, sus parámetros de relaciones exteriores, y este hecho puede conducir -o conducirá, con toda probabilidad- a desplazar corrientes de comercio tradicional hacia nuevas zonas de preferencia donde pueden hallarse productos sustitutivos.

El segundo factor al que aludíamos al comienzo de es-

(67) "Este país (España) se verá obligado a denunciar ciertos acuerdos que entran dentro de la jurisdicción de la Comunidad, o a modificar ciertos compromisos que haya adquirido con otros países que también mantengan relaciones con la Comunidad". Cfr. "Informe de la Comisión de la CEE..." -- (1978), párrafo 127:

te apartado se deja formalizar mejor desde un punto de vista - económico. Para ello nos apoyaremos en la teoría de la protección ampliando el campo de su análisis.

Si, a consecuencia de la entrada de España en la CEE, suben los aranceles (68) para las importaciones desde Iberoamérica, se desencadenan varios efectos, entre los que destacamos: incremento de la producción interior, reducción del consumo interno, reducción de las importaciones iberoamericanas en España. Este conjunto de fenómenos, que se podría englobar bajo el nombre de "efecto arancel", no agota sin embargo, los cambios esperados de la adhesión a la CEE. Las barreras no arancelarias, -- previstas en la política comercial autónoma, afectan igualmente al comercio según se ha expuesto y se ha tratado de cuantificar en apartados anteriores (69).

-
- (68) Igual razonamiento puede hacerse, invirtiendo los resultados, para el caso de un descenso del arancel. La teoría supone que un cambio marginal provoca los efectos en cuestión. En el trabajo aplicado se ha establecido un umbral de más/menos 5 por ciento del arancel ad-valorem para que los efectos sean apreciables.
- (69) La teoría de la protección, al igual que los análisis de las uniones aduaneras, basa su razonamiento en el arancel ad valorem. La traslación a otras formas de arancel (específico, mixto y compuesto) no presenta en principio dificultad. Más difícil es verificar la traslación a formas no arancelarias de protección: contingentes, normas sanitarias. La forma más extendida (los contingentes) se puede equiparar en sus resultados a un derecho ad valorem, bajo ciertas condiciones. De todas formas, la versatilidad y dificultad de formalización de las barreras no arancelarias -- son un obstáculo casi insalvable tanto en el razonamiento a priori como en los estudios aplicados. Véase LERENA y VIÑUELA (1974) p. 37 y ss.

Por su parte, la política convencional introduce otros elementos cuyo impacto se yuxtapone al producido por el cambio - en el arancel, y cuya intensidad depende de las preferencias concedidas a los países competidores en productos sustitutivos. En efecto, si de acuerdo con las ideas de Mead y Lipsey, se admite la flexibilidad tanto de la oferta como de la demanda y la existencia de relaciones de sustitución entre países y entre productos, el efecto final de la integración no se agota en un descenso de importaciones si suben los aranceles. Ni tampoco se sigue necesariamente un incremento en la oferta interior y un descenso en el consumo, como sería de esperar correctamente según la teoría de la protección, si el único elemento a considerar fuera -- una elevación de las tarifas arancelarias. En la medida en que - la integración traiga aparejadas relaciones comerciales preferenciales con ciertas áreas, lo que puede ocurrir es que se desplace comercio hacia ellas y se incremente el consumo interior del producto e incluso aumenten las importaciones a costa de la producción interior si la hubiere.

Mediante un ejemplo, el razonamiento podría presentarse así: Supongamos que un país A tiene establecido un arancel -- del 10 por ciento para la importación de café cualquiera que sea su procedencia. En esta situación importa X toneladas de Iberoamérica. El país decide entonces integrarse en una Unión Aduanera que tiene una tarifa para el café del 20 por ciento. Al haberse encarecido el café, disminuirá su consumo en el país A, descenderán las importaciones de Iberoamérica en una determinada canti -

dad, digamos Z, y, si hay productores interiores, es posible que aumenten su oferta al amparo del nuevo precio. Con estos datos, la integración se ha saldado con una pérdida de comercio de café de Z toneladas para Iberoamérica como resultado del efecto arancel.

Pero supongamos que la Unión Aduanera tiene establecidos conciertos preferenciales con los países ACP que permiten la importación de café libre de derechos. En este caso, el café se ha abaratado en el país A respecto del precio anterior a la integración, y además se ha abaratado el café de los países ACP relativamente al café iberoamericano. Es de esperar, pues, un aumento del consumo interno, un incremento de importaciones y un descenso en la producción interior no competitiva con el nuevo nivel de precios. El incremento adicional de la demanda se satisfará con café ACP. Ahora bien, en la medida en que el café ACP es un buen sustitutivo del iberoamericano, los consumidores preferirán el producto más barato desviando sus compras hacia el café ACP. De modo que el resultado final para Iberoamérica --no obstante el incremento del consumo interno de café y el aumento de importaciones-- se saldará con una pérdida de comercio que tiene dos componentes:

- Una pérdida de Z toneladas provocada por la elevación de la tarifa del café iberoamericano en el país A al adherirse a la --Unión.
- Una pérdida adicional provocada por los acuerdos preferencia --

les de que goza el café ACP cuya cuantía, digamos de Y toneladas, dependerá entre otros factores, del nivel de precios relativos establecido entre Iberoamérica y ACP por los acuerdos preferenciales; y del grado de sustitución entre el café de ambas regiones. Este segundo componente podríamos identificarlo como el "efecto competencia" que se yuxtapone al efecto -- arancel, y debe distinguirse de éste por cuanto tiene un origen diverso. Es obvio que no existiría un efecto competencia, distinto del efecto arancel provocado por la entrada en la Unión, si no concurrieran los supuestos específicos de que, -- para determinados productos del comercio, la Unión tuviera -- otros proveedores del mismo producto y además con una relación preferencial.

6.5. Cuantificación de los efectos de la competencia sobre las exportaciones iberoamericanas a España

Para identificar el volumen de comercio afectado por la competencia se han considerado países competidores a aquellos que por sus relaciones con la CEE y la naturaleza de sus productos concurren efectivamente con Iberoamérica en el mercado español. Sin duda los más destacados son los países ACP y los mediterráneos, a los que hay que añadir, por razones evidentes, los estados miembros de la Comunidad.

La dificultad de predecir a priori el impacto real -- del efecto competencia se ha paliado distinguiendo cuatro nive-

les cuyo sentido convencional resulta suficientemente claro. Dichos niveles abarcan desde aquella situación en que los productos iberoamericanos carecen de competencia actual por parte de las tres áreas competidoras consideradas, hasta aquella otra en que el comercio competidor rebasa al correspondiente iberoamericano, en el mercado español.

La interpretación de los resultados debe hacerse desde la hipótesis de que el comercio afectado de competencia se traducirá en pérdidas efectivas tanto más probablemente cuanto mayor sea la magnitud de la competencia y mayor la preferencia de que gozan los competidores.

Para la Comunidad, es claro que la preferencia es máxima. Para los países ACP la norma es asimismo la exención (-- excepto en algunos productos de la PAC sometidos a contingentes como las carnes de bovino y el azúcar). Prescindiendo de otras limitaciones o consideraciones, puede identificarse la altura de la preferencia con la del arancel comunitario correspondiente(70) que proporcionará una aproximación a la ventaja relativa en precio de que gozan estos países con relación a Iberoamérica. Por lo que respecta al área mediterránea la preferencia varía con los países y los productos, aunque en general su posición -

(70) Los datos relativos a los aranceles y a su variación pueden verse en el listado completo del Apéndice I.

frente a Iberoamérica es menos ventajosa que la de los países - ACP.

Una vez identificado el volumen de comercio afectado por los diversos grados de competencia, se ha procedido a referirlo a los tramos de variación del arancel. La hipótesis que preside este proceder es que hay un impacto acumulativo de los diversos efectos de tal modo que, cuanto más desfavorable sea el cambio arancelario que supone la introducción de la TEC y mayor la competencia, más probable es que el volumen afectado se traduzca en pérdidas para Iberoamérica. Esto permitirá en las conclusiones establecer qué volumen de comercio puede ser pérdidas reales y cuál ganancias reales en virtud de los diversos -- efectos considerados acumulativamente.

Pasando ya a la cuantificación, una apreciación de -- conjunto arroja resultados significativos (Cuadro VII):

En primer lugar, más de 11.000 millones de pesetas, - 65% de las posibles ganancias- están sometidas a una competen - cia alta en el mercado español.

En segundo lugar, 13.800 millones de pesetas -42% de las posibles pérdidas- afrontan una competencia media, es decir, que puede llegar hasta igualar al volumen de comercio de dichos productos procedente de Iberoamérica, y 9.700 millones más -30%- una competencia baja..

CUADRO VII

NIVEL DE COMPETENCIA PARA LAS PERDIDAS Y GANANCIAS EN PENINSULA Y
BALEARES, SEGUN TRAMOS DEL ARANCEL (MILLONES DE PESETAS) (1)

Según cambio arancelario		Según competencia	Sin competencia	Con competencia		
				Baja	Media	Alta
GANANCIAS	Tramo					
	5 - 10		2.252	1.653	1.260	2.236
	10,1-15		17	495	8	4.162
	Mayor de 15		418	7	47	5.153
TOTAL			2.687	2.156	1.316	11.552
PERDIDAS	Tramo					
	5 - 10		9.466	6.703	13.345	133
	10,1-15		-	-	6	67
	Mayor de 15		321	1.752	503	251
TOTAL			9.788	8.456	13.854	452

(1) Sin incluir las partidas comunes para 1978 y 1980.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas y Arancel Español.

Los dos puntos anteriores se pueden interpretar en el sentido de que un 61% de las posibles ganancias se ven obstaculizadas por una fuerte competencia actual de las áreas antes mencionadas y, por el contrario, al menos un 42 % de las posibles pérdidas acrecentan su probabilidad por parecido motivo. Dada la evidencia empírica acumulada con respecto a las uniones aduaneras, se puede suponer que la dinámica de aumento de los intercambios entre sus miembros es creciente y que, por tanto, los niveles actuales de competencia tenderán a agudizarse respecto a los productos equivalentes iberoamericanos. Por razones fundadas en un esquema de preferencias favorable, otro tanto se puede decir de la competencia de los países ACP, debiendo subrayarse que ésta alcanza precisamente a aquellos productos en que la CEE es menos, o no es, competitiva con Iberoamérica. Dicho de otro modo, la competencia actual abarca un amplio abanico de productos que van desde los primarios hasta los industriales, pasando por productos y fibras textiles, como el algodón, en los que algunos países mediterráneos son importantes.

A) Entrando en un análisis más pormenorizado y comenzando por las posibles ganancias:

Posibles ganancias (71)

(71) Con indicación del volumen de comercio desde Iberoamérica (media de 1978-1979-1980) y de los competidores por orden de importancia para 1979.

Tramo 5-10: sin competencia

74 01 cobre bruto

2.204,1 M. pts

con competencia

1. Baja

15 04 410 Aceites técnicos
de linaza 167,9 M. pts (CEE)

20 07 240 Jugos de naranja -
concentrados 226,6 " " "

24 02 010 Tabaco elaborado 1.048,8 " " "

2. Media

22 08 020 Alcohol etílico 638 " " "

53 01 010 Lanas sin lavar -
ni cardar 490 " " (CEE
ACP.P. MEDIT)

3. Alta

05 04 020 Tripas en salmue-
ra 200,3 M. pts (CEE
MED. ACP)

29 01 030 Etileno 543 M. pts (CEE
MED.)

44 05 970 Maderas tropicales
30 mm. 330 M. pts (ACP)

47 01 033 Pasta de madera 446,4 " " (CEE
ACP.P. MEDIT)

74 01 220 Lingotes para hilo
de cobre 441,6 M. pts (CEE
ACP)

Tramo 10-15: con competencia

1. Baja

53 01 110 Lanas lavadas y -
desgrasadas 241,3 M. pts (CEE)

74 04 190 Planchas, chapas de
cobre 133,8 " " "

3. Alta

15 07 170	Aceites brutos de girasol	786,7	M. pts (CEE (MED)
28 16 010	Amoniaco licuado	1.212	M. pts (CEE MED)
55 01 000	Algodón sin cardar	1.624	M. pts (MED. ACP. CEE)
74 19 910	Otras manufacturas de aleación de cobre	144,4	M. pts (CEE)
18 01 010	Cacao crudo entero	4.534,1	" " (ACP)
87 01 080	Tractores agrícolas	123,2	" " (CEE)

Al final de este recorrido se desprende:

- Que el principal competidor de los productos objeto de posible ganancia en el mercado español es la CEE, con excepción de "maderas tropicales" y "cacao crudo" en que lo son los países ACP.
- Que el nivel de competencia alto es el que agrupa a más y más importantes posiciones, por lo que -según se ha señalado- estas ganancias aparecen como problemáticas.

B) Analizando las posibles pérdidas, hay que destacar:

Posibles pérdidas (72)

(72) Véase lo dicho en nota 71.

Tramo 5-10: Sin competencia

07 01 912	Pimientos rojos frescos	127,3
10 05 910	Maiz amarillo	7.005,1
10 07 190	Los demás sorgos no para siembra	1.817,9
10 07 910	Mijo	303,8

Con competencia

1. Baja

09 01 020	Café sin tostar en granos partidos	2.678	(ACP)
17 01 910	Azúcares de remolacha y caña en bruto	611,5	(CEE)
24 01 020	Tabacos sin elaborar	3.441,2	(ACP)

2. Media

09 01 010	Café sin tostar en granos enteros	13.345	(ACP-CEE)
-----------	-----------------------------------	--------	-----------

Tramo 10-15: No hay ninguna partida importante.

Tramo Mayor de 15: Sin competencia

03 01. 640		
03 01 650	Atunes	192,4 (ligerísima competencia de CEE)
03 01 660		
04 06 020	Miel natural en envases > 2 kgs.	161,1

Con competencia

1. Baja

02 01 024	Carnes de bovino (excluida la ternera), congeladas deshuesadas	929,3	(CEE)
17 01 010	Sacarosa desnaturalizada en bruto	702,1	(CEE)

2. Media

02 01 022	Carnes de bovino congeladas y des- huesadas	487,8	(ACP-CEE)
-----------	---	-------	-----------

3. Alta

02 01 021	Carnes de bovino congeladas sin - deshuesar	154,5	(CEE)
-----------	---	-------	-------

La conclusión arroja un resultado diferente al del --
apartado anterior:

- El principal competidor es aquí el grupo de países ACP, seguido a distancia por la CEE. Los países mediterráneos carecen de importancia.
- Dentro de las posibles pérdidas, las posiciones sin competencia o con competencia muy baja, son las más numerosas e importantes, concentrándose, además, en el tramo menor de diferencia arancelaria, lo que matiza favorablemente la posibilidad de que dichas pérdidas se conviertan en realidad.

7. LAS EXPORTACIONES IBEROAMERICANAS Y EL SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS

Las repetidas quejas de los países iberoamericanos -- por la discriminación que sufren frente a otras áreas en desarrollo reciben con frecuencia la respuesta del trato de favor -- que tienen sus exportaciones por la inclusión en el SPG. En este apartado se analizará cuál es el beneficio que obtienen las exportaciones de la Región a España, a consecuencia del trato preferencial concedido en el SPG.

7.1. El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad (73).

En la década de los sesenta, como respuesta a los esfuerzos de las Naciones Unidas para estimular el desarrollo, la Comunidad decidió poner en práctica un amplio esquema de concesiones en favor de los países menos avanzados. Este esquema estuvo dispuesto para su aplicación en Julio de 1971, previa suspensión por el GATT, durante un período de 10 años, de la cláusula

(73) Véase para lo que sigue: Guía práctica para la utilización del Esquema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de las Comunidades Europeas. Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo, 1981. Así como "Le Systeme des Preferences Generalises de la Communaute Europeenne". Europe Information. Relations extérieures. Documento 41/81.

sula de nación más favorecida (74).

En 1980, después de una década de aplicación, la Comunidad hizo balance, cuyo resultado positivo la impulsó a prolongar las preferencias por otros diez años. Se reconoció sin embargo que los objetivos propuestos no se habían alcanzado de modo satisfactorio ya que el grado de utilización del SPG había permanecido muy por debajo de sus posibilidades y había tendido a concentrarse en los productos "sensibles" y en unos pocos países beneficiarios (75). Las razones de estos hechos podían encontrarse, por parte de los países usuarios, en falta de infraestructura comercial y de información adecuada sobre el funcionamiento del Sistema; y, por parte de la Comunidad, en trámites burocráticos a veces complejos, como los que atañen al certificado de origen de los productos, y una oferta demasiado global en las preferencias que facilita su aprovechamiento por los países más competitivos en perjuicio de los menos dinámicos.

(74) La CEE fue la primera entre los países desarrollados en poner en funcionamiento un esquema de este tipo. Entre 1971 y 1976 los principales países desarrollados (Japón, Suecia, Suiza, Noruega, Finlandia, Nueva Zelanda, Austria, Canadá, y Estados Unidos) y algunos del bloque socialista, pusieron en vigor sus respectivos esquemas de preferencias generalizadas.

(75) El grado de utilización se situaba entre el 55-60 por ciento de las posibilidades ofrecidas. Trece países (de un total de 147) realizaban el 70 por ciento de las exportaciones preferenciales a la Comunidad. Entre ellos: Brasil, Venezuela, Méjico y Argentina, por orden de importancia en la utilización del Sistema.

A pesar de lo cuál, el Consejo decidió que no era necesario proceder a una revisión sustancial, sino a una reforma orientada en dos direcciones principales: simplificación (las cuatro categorías clasificatorias se redujeron a dos: productos "sensibles" y "no sensibles"; y se hicieron esfuerzos por facilitar los trámites del certificado de origen) y diferenciación, (los montos globales fueron sustituidos, en los productos sensibles, por montos individuales, para cada país beneficiario). Al mismo tiempo se tomaron medidas complementarias con el fin de facilitar el conocimiento y uso por los destinatarios. Entre estas medidas figuraban la mejora de la información, la puesta en práctica de seminarios explicativos en aquellos países que lo solicitasen y la continuidad en la publicación de una "Guía Práctica" destinada a los medios económicos interesados en servirse del SPG.

Entrando en una exposición sucinta de su alcance y -- contenido, el SPG es un esquema preferencial ofrecido autónomamente por la Comunidad a los países en desarrollo, y que no exige reciprocidad. En un principio el destinatario del mismo fue el Grupo de los 77, a los que la Comunidad, una vez examinadas las solicitudes, fue añadiendo nuevos beneficiarios hasta totalizar 147 países independientes y territorios dependientes y administrados, en 1981. Estos países integran la lista A destinataria de las concesiones generales. Entre ellos hay 36 menos desarrollados, según la clasificación de la ONU, que componen la lista B y que se benefician de concesiones especiales. En térmi

nos globales, éstas últimas consisten en exención y ausencia de restricciones cuantitativas para todos los productos incluidos en el Sistema, con excepción de algunos agrícolas (ciertos tabacos en rama, por ejemplo), y de ciertos textiles para los que existen montos exentos fijados por el SPG o por el Acuerdo Multifibras (76). Además, hay unos cuantos productos (café sin tostar, uvas pasas, granos de trébol, tomillo, laurel y harina de pescado) que se incluyen sólo para estos países de la lista B. A los 147 beneficiarios se deben agregar Rumanía (desde 1974) y China Popular (1980), que tienen un régimen particular que comporta la exclusión en algunos productos.

Las concesiones generales del SPG son:

Para los productos agrícolas se conceden márgenes preferenciales que pueden llegar hasta la exención. El número de productos incluidos es actualmente de 317, de los cuales 74 están libres de derechos. Normalmente las importaciones preferenciales se realizan sin límites de volumen. Sin embargo, la Comunidad se reserva, cuando concurren circunstancias que pueden -- perjudicar gravemente a su propia producción, una cláusula de salvaguardia, según el artículo XIX del GATT. Dicha cláusula faculta a la Comunidad a un restablecimiento de los aranceles pa-

(76) El único producto que mantiene el arancel para estos 36 -- países es "la harina de pescado".

ra todos los países beneficiarios o, selectivamente, para aquellos especialmente competitivos.

Para los productos industriales (excluidos los textiles) se establecen dos categorías: productos "sensibles" y "no sensibles". Los primeros son en la actualidad 128 productos que se administran en forma de contingentes y límites máximos exentos. Una innovación del nuevo esquema fue la supresión de los límites y topes globales y su sustitución por montos preferenciales atribuidos a cada país beneficiario. Para los productos "sensibles" sometidos a contingente, el monto atribuido a cada beneficiario se reparte según cuotas entre los Estados Miembros. Cuando esta cuota exenta se ha cubierto, el Estado Miembro correspondiente restablece automáticamente los derechos normales. Para los productos "sensibles" sometidos a límite máximo vigilado, el monto preferencial de cada país beneficiario no se reparte en cuotas entre los Estados Miembros sino que es administrado comunitariamente. Cuando este límite se alcanza, la Comisión puede restablecer los derechos normales por su cuenta o a petición de los Estados Miembros.

Los productos "no sensibles" gozan en principio de -- exención sin límites y la importación sólo se contabiliza con -- fines estadísticos. Sólomente en casos especiales, como por ejemplo que se hayan advertido dificultades en las industrias correspondientes o en el mercado comunitario, se puede llegar al restablecimiento de los derechos normales.

Por lo que respecta a los productos textiles, el modo de administrar las preferencias varía según la naturaleza del - producto en cuestión. Aquellos productos que se incluyen en el Acuerdo Multifibras (productos AMF) se dividen en "sensibles" y "no sensibles". Ambas categorías se reparten según un monto individual preferencial para cada país beneficiario. Pero mientras que los "sensibles" tienen límites máximos que se reparten en - tre los Estados Miembros de la Comunidad, los "no sensibles" se administran comunitariamente sin repartición de cuotas.

Los productos no-AMF no se administran mediante lími- tes o contingentes impuestos para cada beneficiario, sino que - se establece un cupo global a disposición de todos ellos. La -- única salvedad en el uso de este límite o contingente global es tá en que un sólo beneficiario no puede absorber más allá de un cierto tope ("butoir") que puede ser del 50, el 30, o el 20 por ciento del total según los productos.

Para poder gozar de las ventajas preferenciales es -- condición necesaria que los productos tengan el carácter de ori- ginales de los países beneficiarios, según las normas estableci- das al efecto por la Comunidad (77). La norma general es consi-

(77) La complejidad burocrática de los trámites para determinar el carácter originario de un producto ha sido reconocida - por la propia Comunidad: "Aunque este sistema (se refiere al que determina el carácter originario de los productos) - parece algo complicado, ayuda, sin embargo, a defender los intereses de los países incluídos en el SPG". Cfr. "Letei- namerika und die Europäische Gemeinschaft" p.6 (subrayado -- nuestro. Respecto al procedimiento y las condiciones para determinar el carácter originario de un producto, véase -- Guía Práctica, pp. 13-21.

00233

derar a cada país como una unidad independiente, de tal manera que sólo se admite un producto en régimen preferencial si es originario de un único país. Sin embargo, para favorecer la integración, se ha dispuesto un sistema de "cúmulo regional" que permite, bajo ciertas condiciones, considerar originario un -- producto que ha sido elaborado en diversos países de una unidad regional, siempre que las materias utilizadas procedan de países del mismo grupo. Por el momento, el sistema del cúmulo regional se aplica a tres grupos de países beneficiarios del SPG: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, Mercado Común Centroamericano y Grupo Andino.

7.2. Efectos del SPG sobre las exportaciones iberoamericanas a España

El SPG es sin duda el instrumento más amplio a disposición de Iberoamérica para contrarrestar la discriminación de la política comercial convencional. O, dicho de otra manera, -- es por el momento el esquema más favorable para amortiguar el efecto competencia proveniente de otras áreas en desarrollo -- privilegiadas por la política convencional comunitaria. A pesar de lo cual, los representantes iberoamericanos han expresado repetidamente sus críticas arguyendo que el SPG no responde a las necesidades concretas de la Región Latinoamericana, virtualmente discriminada respecto al resto del tercer mundo (78).

(78) "Los países latinoamericanos han seguido arguyendo que el actual sistema de la Comunidad (el SPG) no corresponde -- salvo en casos excepcionales -- a las necesidades reales de la Región Latinoamericana, que resulta así virtualmente -- "discriminada" en comparación con el resto del Tercer Mundo" Cfr. "Schlusskommunique". Anexo II P. 5.

Y que el valor de las exportaciones acogidas al Sistema apenas alcanza el 12 por ciento, y sólo un 3 por ciento disfruta de -- preferencias especiales (79).

A estas y otras quejas parecidas, la Comunidad ha respondido valorando positivamente el impacto del SPG en las exportaciones iberoamericanas, resaltando que es la oferta global -- más importante hecha por los países desarrollados y recalcando diplomática, pero firmemente, el carácter autónomo, no negocia-do de las concesiones, no obstante mantenerse consultas periódicas con los países beneficiarios, entre ellos los iberoamerica-nos (80).

(79) "La aplicación del SPG comunitario ha sido insatisfactoria; basta señalar que del valor exportado por América Latina -- a la CEE menos del 12 por ciento está acogido al Sistema y un 3 por ciento a preferencias especiales". Cfr. "Informe final de la Reunión de Consulta sobre las Relaciones de -- América Latina con la Comunidad Económica Europea", reproducidos los Capítulos II y III en Integración Latinoamericana, Marzo, 1979, pp. 57-59. La cita procede de la p. 57.

(80) En respuesta a las críticas iberoamericanas la Comisión -- respondió que: "Debería subrayarse que más de la mitad de las importaciones agrícolas latinoamericanas se benefician de un arancel cero".

"La oferta comunitaria (se refiere al SPG) era ciertamente global, pero que, a pesar de todo, la Comunidad era -- en -- términos de cobertura de productos (en particular textiles calzado y CECA) y de utilización- el país que hacía concesiones más importantes".

"El carácter autónomo, unilateral y no-contractual del SPG era un principio en el cual la Comunidad no podía ceder, -- incluso aunque siempre hubieran sido posibles, y lo eran -- todavía, discusiones informales con los departamentos de -- la Comisión, en Bruselas y durante los seminarios que organizamos entorno al SPG en los países beneficiarios". Cfr.

"Schlusskommuniké". Anexo II, pp. 4 y 5.

Por lo que respecta a las exportaciones de la Región a España, el porcentaje cubierto por el SPG es muy similar al alcanzado por las exportaciones a la CEE, y representa algo más del 12 por ciento (Cuadro VIII) En términos absolutos, este porcentaje equivale a 18.015 millones de pesetas, resultado de sumar las 173 posiciones estadísticas (81) que se benefician del Sistema. Sin embargo estas cifras y porcentajes deben matizarse en su alcance.

En primer lugar, 5.464 millones de esos 18.015 están sometidos a restricciones en forma de contingente, límite máximo vigilado o precio mínimo, que afectan a 60 posiciones estadísticas.

En segundo lugar, el SPG apenas supone cambio apreciable en la situación comercial de un buen número de posiciones por la razón de que ya están exentas en la TEC, -de forma autónoma o como resultado de las negociaciones en el GATT-, o tienen un arancel por debajo de los cinco puntos, o también, conceden preferencias que implican una variación arancelaria inferior a cinco puntos respecto del derecho autónomo o convenido. Por tanto, atendiendo al impacto efectivo del SPG para mejorar la posición de las exportaciones iberoamericanas a España, es -

(81) Se han excluído del cómputo aquellas posiciones que no registran comercio por Península y Baleares, (ya que la cuantificación se hace sólo para esta zona), y algunas que sólo conceden preferencias para productos muy concretos dentro de la posición. Los datos completos pueden encontrarse en el Apéndice I.

CUADRO VIII

EFECIOS DEL SPG SOBRE LAS EXPORTACIONES DE IBEROAMERICA A ESPAÑA

(millones de pts.)

	Comercio total afectado	Ganancias o incre- mento de ganancias	Neutralización de pérdidas	Disminución de pérdidas
Sin restricciones	12.551	4.335	1.305	6.911
Con restricciones	5.464	1.228	68	4.168
TOTAL	18.015	5.563	1.373	11.079

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas y Arancel Español.

preciso considerar las diversas restricciones y matizaciones que restringen el comercio beneficiado en forma apreciable.

Las cifras que se dan a continuación se han obtenido - según los criterios siguientes:

- por suma de aquellas posiciones, dentro de las ganancias, que mejoran su situación ganadora aunque sea en cuantía inferior a cinco puntos arancelarios.
- por suma de aquellas posiciones, dentro de las pérdidas provocadas por la adopción de la TEC, que dejan de ser pérdidas al aplicarse el SPG.
- por suma de aquellas posiciones, dentro de las pérdidas provocadas por la adopción de la TEC, que continúan siendo pérdidas aunque mejora su situación perdedora al aplicarse el SPG.

Las primeras se han agrupado (Cuadro VIII) bajo el título de "ganancias o incremento de ganancias", las segundas bajo el de "neutralización de pérdidas" y las terceras bajo el de "disminución de pérdidas".

Se considera que sólo las dos primeras categorías tienen algún efecto positivo apreciable sobre el comercio iberoamericano. Pues bien, con estos criterios tan poco restrictivos, el efecto favorable del SPG ascendería a 6.936 millones de pesetas,

en Península y Baleares (82).

Pero incluso esta cifra necesita aún de una matización ya que parte de esos 6.936 millones de pesetas (equivalentes al 5 por ciento del total de importaciones por Península y Baleares desde la Región) están afectados por diversos mecanismos restrictivos.

Distribuyendo las posibles ganancias que se benefician del SPG, según los diversos mecanismos protectores, se tiene que 1.228 millones en Península y Baleares están sometidos a alguna forma de restricción cuantitativa o precio mínimo. Y que de los 1.373 millones que irían a posible pérdidas si no se aplicara el SPG, 68 millones tienen asimismo algún tipo de restricción. De este modo, de los 6.936 millones que se benefician del SPG en -- Península y Baleares, un 19% está sometido a restricciones de mayor o menor importancia (83).

En resumen, el efecto real del SPG no es demasiado significativo. De los productos importantes de la exportación a España no afecta al café, cacao, semillas oleaginosas, cereales, -

(82) A esta cifra de Península y Baleares se podría añadir 544 millones de neutralización de pérdidas en las Zonas Exentas

(83) Respecto a los 544 millones que se benefician del SPG en -- las Zonas Exentas, hay que decir que sufren igualmente algún tipo de restricción y/o control comunitario.

crudos de petróleo, carnes, azúcar, minerales de hierro y cobre, lanas y algodón... De entre los que afecta, tiene impacto apreciable en Amoníaco licuado; la situación de las "legumbres no - para siembra" apenas cambia porque en España tienen ya un arancel del 1%, si bien con DR; para ciertas clases de marisco congelado (gambas, camarones) que tienen un importante volumen de comercio, el SPG neutraliza posibles pérdidas a consecuencia de la aplicación de la TEC; y para "tabacos sin elaborar" mejora - la posición que, de todos modos, sigue siendo de posible pérdida, agravada porque los países ACP y los de la lista B del SPG, disponen de contingentes exentos de derechos en la Comunidad.

CAPITULO II

EFFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE LOS PRODUCTOS MAS
IMPORTANTES DE LA EXPORTACION DE IBEROAMERICA A ESPAÑA

1. CONTENIDO DEL CAPITULO Y METODO DE ELABORACION

Uno de los rasgos generales más destacados del comercio de exportación de Iberoamérica a España, según ha quedado expuesto, es su elevada concentración en un grupo de productos y posiciones arancelarias reducidas. Así, mientras 388 posiciones estudiadas representan el 94,2 por ciento de la exportación total, 60 posiciones referidas a los productos más importantes de Península y Baleares concentran el 70 por ciento del total y en torno al 83 por ciento del comercio importado desde la Región por dicha zona. Este hecho permite analizar con más detalle un alto porcentaje del comercio y precisar más exactamente los efectos posibles de la integración.

Para ello se han seleccionado 60 posiciones importantes, pertenecientes al comercio iberoamericano por Península y Baleares (1) y se ha comparado su situación en España con la que tendrán en la CEE, según cuatro criterios. Tres de ellos son los mismos que se han utilizado para el comercio en su conjunto:

(1) La selección de posiciones ha estado también guiada por el criterio de su homogeneidad con posiciones equivalentes en la CEE a fin de poder llevar a cabo el estudio de las "estructuras de abastecimiento" sobre productos equivalentes. Este criterio de homogeneidad es el que ha llevado a la inclusión o exclusión de alguna posición concreta en un grupo de posiciones según fuera o no posible encontrar una posición equivalente en la CEE. Véase el Cuadro IX en las pp. 350-351.

- 1) Arancel
- 2) Régimen Comercial
- 3) Sistemas de Protección Variable.

A éstos se les ha añadido uno nuevo -que engloba la competencia que afrontan dichos productos en el mercado español y en el Comunitario- que se ha titulado "estructura de abastecimientos". Dicho criterio trata de precisar en qué medida las exportaciones de Iberoamérica a España podrían verse afectadas si las fuentes de aprovisionamiento externo español se asimilasen a las de la CEE.

Este último criterio se apoya en la hipótesis de -- que a lo largo del tiempo se produce entre los países miembros un acercamiento en las participaciones relativas de las áreas abastecedoras en el total de las importaciones respectivas, debido, entre otros factores, a la política convencional de la Comunidad (2)

Un intento de contrastar estadísticamente dicha hipótesis para Iberoamérica en la CEE-3 (3) ha arrojado resultados favorables aunque no suficientemente claros. Utilizan-

(2) Tal criterio se inspira en algunos de los trabajos expuestos en el apartado 3.1. de la Introducción General, como por ejemplo en TRUMAN (1969) o KREININ (1974), aunque también son claras las diferencias por cuanto los citados autores utilizan el consumo total aparente como elemento de poderación, en tanto que aquí se pondera por el total de importaciones.

(3) Razones de homogeneidad y disponibilidad de datos han -- conducido a limitar la contrastación a R.F.A., Francia e Italia.

do los coeficientes de variación (4) para medir en qué grado se había producido un acercamiento en los porcentajes de comercio que representa Iberoamérica en cada país, se han obtenido los siguientes resultados: De los 25 productos comparados entre 1967 y 1979:

- el CV - 1979 es menor que el CV - 1967 en 8 casos
- el CV - 1979 es mayor que el CV - 1967 en 6 casos
- el CV - 1979 es igual que el CV - 1967 en 3 casos
- no hay datos para 1967 ó 1979 en 8 casos.

Un CV menor para 1979 que para 1967 se interpreta - como que los porcentajes de abastecimiento desde Iberoamérica se han aproximado, a lo largo del tiempo, entre los miembros de la CEE-3 lo cual se cumple en 8 casos. Lo contrario significaría un CV-1979 mayor, lo cual se produce en 6 casos.

Estadísticamente, a un nivel muy elemental, hay indicios aunque no concluyentes, de que se produce en el tiempo un acercamiento progresivo en las fuentes de abastecimiento entre los países considerados, al menos con respecto a Iberoamérica.

(4) Véanse los CV en el Cuadro IX.

En cualquier caso, aún prescindiendo de la prueba estadística, parece relevante comparar las estructuras de abastecimiento entre España y la CEE, sobre todo si se tiene en cuenta que nuestras fuentes de compras exteriores están marcadamente inclinadas a Iberoamérica en comparación con la Comunidad. Es plausible esperar que la dinámica de intercambios -- que lleva consigo un Mercado Común tienda a corregir este desequilibrio, lo que sin duda afectará al comercio de España -- con la Región.

2. EFFECTOS DEL CAMBIO ARANCELARIO

Partiendo del criterio básico que preside nuestro estudio, se ofrece seguidamente una cuantificación de los efectos posibles de la adopción española del Arancel Comunitario en este grupo de productos importantes. Los resultados son:

- De los 116.386 millones de pesetas que suman los productos seleccionados (equivalentes a un 87,7 por ciento del comercio estudiado por Península y Baleares y aproximadamente a un 83 por ciento del total de Iberoamérica por dicha razón):
 - 32.135 millones de pesetas (98 por ciento de las pérdidas totales de P y B) son posibles pérdidas.
 - 13.445 millones de pesetas (75 por ciento de las ganancias totales de P y B) son posibles ganancias.
 - 70.168 millones de pesetas (86 por ciento del total no -- afectado por P y B) no se ven afectados por alteraciones en el derecho arancelario.
 - 638 millones de pesetas correspondientes a "alcohol etílico no vínico de más de 96°" no se han contabilizado por tener derechos específicos.

Es decir, la práctica totalidad de las pérdidas se registran en este grupo de productos importantes y se agrupan en 7 partidas arancelarias pertenecientes todas ellas a los 24 primeros capítulos del Arancel:

- 02 01: Carnes de bovino frescas, refrigeradas, congeladas.
- 03 01: Pescados frescos, refrigerados, congelados.
- 09 01: Café.
- 10 05: Maíz.
- 10 07: Mijo y sorgo.
- 17 01: Azúcares de remolacha y caña.
- 24 01: Tabaco sin elaborar.

Por su parte, las ganancias están recogidas en un 75 por ciento en este grupo de productos y se concentran en 10 - partidas distribuidas en diversos capítulos del arancel. Muestran pues una menor concentración que las pérdidas y las partidas que las agrupan son, en general, de un volumen de comercio inferior:

- 09 01: Café.
- 10 07: Sorgo.
- 15 07: Aceites vegetales.
- 18 01: Cacao crudo.
- 24 02: Tabaco elaborado.
- 28 16: Amoniaco licuado.
- 29 01: Hidrocarburos (etileno).
- 53 01: Lanas sucias y desgradadas.
- 55 01: Algodón sin cardar.
- 74 01: Cobre bruto.

Ahora bien, el aspecto arancelario debe completarse con otro conjunto de criterios para dar una idea más aproximada de los efectos que pueden esperarse con mayor probabilidad. Esto es lo que se hará a continuación por grupo de productos.

3. CONSIDERACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS MAS IMPORTANTES (5)

3.1. Carnes de bovino

Tras una prolongada etapa de relativo estancamiento, el comercio mundial de la carne vacuna entró en una etapa de expansión que se extendió desde 1958 hasta 1973; a partir de este último año el comercio de carne cayó en una crisis de notable intensidad, cuyos efectos son todavía perceptibles. A lo largo de esta etapa se han producido cambios importantes que han hecho que el mercado internacional de este producto presente en la actualidad una serie de características que lo hacen especialmente complejo en su funcionamiento. Entre estas características cabría destacar por su importancia: la notable concentración de la demanda de importación en un reducido número de mercados (6), la naturaleza relativamente

-
- (5) Para ello nos apoyaremos en las informaciones contenidas en el Cuadro IX así como en los listados de los Apéndices I y II, y tendremos en cuenta la hipótesis de la tendencia a la homogeneidad en las participaciones relativas de las fuentes foráneas de abastecimiento sobre el total de importaciones comunitarias.
- (6) El hecho de que la carne de vacuno constituya un producto con un precio elevado respecto al de posibles sustitutos, hace que sea relativamente poca la población que -- tiene acceso a su consumo y que éste, en consecuencia, -- se concentre en los países y sectores de la población de mayores rentas. De hecho, según datos de la OCDE, en -- 1970 los países desarrollados capitalistas --20 por ciento de la población mundial--, consumían más de la mitad -- del total de carne producida. En el caso de las importaciones son más elevados los niveles de concentración de la demanda de carne, hasta el punto de que en 1973 --año inicial de la crisis-- las importaciones de carne de Estados Unidos y la Comunidad suponían las tres cuartas partes del total comercializado.

marginal de lo comercializado respecto de la producción mundial -- (7) y el pequeño peso que tiene la importación en el total -- del consumo de carne de los países compradores (8). En otras palabras, lo comercializado a escala internacional se orienta a -- abastecer márgenes diferenciales relativamente reducidos de -- los países deficitarios. Ello hace que el mercado funcione como un complejo sistema de equilibrios en el que un cambio moderado en la producción, consumo o exportación de los países afectados, puede desencadenar alteraciones y desajustes considerables.

Otros elementos que contribuyen a dotar al mercado -- de la carne de especial complejidad son la naturaleza hetero-génea del producto comercializado --diferentes carnes según calidades, tipos y preparados-- su carácter sustitutivo con otros -- productos alimenticios de contenido proteínico, su estrecha -- relación con el mercado de cereales y piensos o, por acortar la relación, lo endeble de un mercado internacional represen-
tativo.

Todos estos factores explican, a su vez, dos caracte-
rísticas adicionales del mercado de la carne que son de rele-
vancia para los fines del presente estudio:

-
- (7) Lo exportado supone alrededor del 6 por ciento del total producido a escala mundial.
- (8) A principios de la década de los setenta lo importado suponía el 8 por ciento del consumo de carne en Estados Unidos y el 14 por ciento en la Comunidad.

- En primer lugar, el que los países compradores sigan una política comercial enormemente restrictiva respecto al producto, y se doten de instrumentos que les permitan controlar las importaciones y responder de forma ágil a cualquier alteración del mercado. En los países avanzados, la política de carnes tiene aspectos comunes con la política agrícola en general y, al igual que ésta, tiende al objetivo preferente de alcanzar elevados niveles de autoabastecimiento. En el caso de la carne es superior, incluso, la protección de la producción local, en gran medida por ser un producto caro y fácilmente sustituible (9). Por eso, la mayor parte de los mercados consumidores imponen a las compras de carne barreras comerciales que van desde la aplicación normal del arancel hasta la prohibición de importaciones, pasando por toda una serie de trabas no arancelarias -como contingentes, autorizaciones discriminatorias, comercio de Estado, normas sanitarias, etc., algunas de ellas de utilización ampliamente discrecional (10). A menudo todo este sistema protector se complementa

(9) Véase al respecto M. BUXEDAS (1977). "El comercio internacional de la carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados". Este autor señala como objetivos de la acción del Estado en los países importadores el mantenimiento de un alto nivel de autoabastecimiento, la estabilización del mercado interno mediante las importaciones y la aplicación de una protección creciente según se eleva el grado de elaboración del bien.

(10) Tal es el caso de la prohibición en EE.UU. de comprar carne sin elaborar proveniente de países que no estén libres de aftosa endémica, lo que excluye en este segmento del mercado a los países del Río de la Plata. Tal prohibición no figura en iguales términos para el caso de la Comunidad.

con una política de apoyo a la producción interna que, en caso de ser excedentaria, llega a exportarse subsidiada, lo que complica más si cabe el funcionamiento del mercado.

- En segundo lugar, esta especial complejidad explica también los escasos éxitos cosechados hasta el momento tanto en la política de cooperación internacional para la regulación del mercado de la carne, como en el logro de un acuerdo entre los países productores.

Así, a pesar de la creación de un Grupo Intergubernamental sobre la carne en el seno de la FAO bajo los auspicios del Comité de Problemas de Productos Básicos (11) los resultados a los que se llegaron no fueron más allá de una elaboración de directrices y recomendaciones de carácter no obligatorio para la expansión equilibrada de la producción, el consumo y el comercio de la carne. En idéntico ámbito y con iguales limitaciones hemos de valorar los resultados de la inclusión del tema en la primera reunión preparatoria del Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB) de la UNCTAD (12).

(11) Véase al respecto L. BORSODY (1978). "El comercio mundial de la carne vacuna y las exportaciones de los países -- atrasados. Una respuesta y algunos comentarios". En este artículo se llama la atención sobre la importancia atribuida a la carne con la creación del Grupo ya que "el -- CPPB aplica criterios sumamente estrictos para crear grupos de esta clase", p. 739.

(12) Para un análisis de los intentos de acuerdo internacional en el mercado de la carne, véase PEREZ DEL CASTILLO (1979).

Por otro lado, la carne ha constituido objeto de discusión en las negociaciones multilaterales del GATT ("rondas" Dillon y Kennedy) sin que los resultados fuesen muy alentadores. Finalmente, en la "ronda" Tokio se logró un "Acuerdo sobre Carne Vacuna" que empezó a regir el 1º de Enero de 1980 - por el que se crea el Consejo Internacional de la Carne y cuyos objetivos son "la expansión, la liberalización y la estabilización del mercado mundial de ganado y de carne vacuna" - (13). A pesar del optimismo de algunos especialistas (14), el acuerdo adoptado se limita al compromiso de intercambio de informaciones y recomendaciones para evitar las excesivas fluctuaciones y desequilibrios en el mercado. Quizá lo más positivo del Acuerdo sea el constituir el primer intento de regulación internacional del comercio de carne vacuna y el haber -- creado un organismo al efecto.

Por otra parte, el carácter relativamente heterogéneo de los países productores y el diverso papel que en los mismos juega la exportación de carne hace difícil la cristalización de un acuerdo entre ellos. Frente a la posición inflexible de los países compradores respecto a sus restrictivas - políticas comerciales y ante la imposibilidad de formación de un frente común de productores, muchos países exportadores se

(13) Cfr. M.A. DIAZ MIER (1980) p. 13

(14) Véase por ejemplo A. ORLANDI (1980).

esforzaron en conseguir acuerdos bilaterales que les permitiesen mantener o mejorar su posición en los mercados tradicionales, alejando así la posibilidad de soluciones multilaterales.

Las relaciones entre Iberoamérica y la CEE en materia de comercio de carne, no hace sino confirmar los rasgos y características de la situación internacional del mercado antes apuntada.

Iberoamérica constituye una importante área productora de carne a nivel mundial, suponiendo en conjunto el 17 por ciento de la producción y en torno al 20 por ciento de las exportaciones totales. Dentro de Iberoamérica la producción está concentrada especialmente en Argentina que representa más de la mitad de las exportaciones iberoamericanas. Como consecuencia de las sucesivas y crecientes restricciones a la importación de carne por parte de los países compradores, Iberoamérica ha visto caer en los últimos años el peso de sus exportaciones desde más del 30 por ciento del total mundial exportado en la década de los sesenta hasta el 20 por ciento actual (15).

Por su parte, la CEE, área tradicionalmente deficitaria, ha sido uno de los mercados que con más severidad implanta

(15) En los años inmediatamente previos a la crisis sólo la exportación argentina suponía el 20,6 por ciento de las ventas mundiales de carne.

taron la política comercial restrictiva a las importaciones de carne. La incorporación de tal producto a la Política Agrícola Común (16) y la consiguiente aplicación tanto del régimen interno de precios como del principio de "preferencia comunitaria" no hizo sino reforzar el carácter restrictivo de la política comercial. Como resultado se produjo en la CEE -- una tendencia hacia el autoabastecimiento. De hecho, tras la campaña 1974-1975, la CEE puede considerarse autosuficiente en carne de bovino. La tasa de autosuficiencia, según datos comunitarios, ha pasado del 91 por ciento en 1970 al 100 por cien en 1979 (17).

La coincidencia de esta política con la crisis mundial de sobreproducción de carne de los años 1974-1976, ocasionó una notable reducción de las importaciones que realizaba la Comunidad desde Iberoamérica, hasta el punto de reducir las compras a Argentina en 1975 a la quinta parte de lo que eran en 1970. La tendencia comunitaria a medio plazo es, sin embargo, hacia el mantenimiento de una situación ligeramente deficitaria, y de hecho las importaciones de Iberoamérica es-

(16) El Reglamento 805 de 29 de Julio de 1968 estableció el marco definitivo de la organización del mercado de la -- carne de vacuno por parte de la CEE.

(17) El crecimiento de la producción de carne en la Comunidad fue notable. Según datos de USDA, la CEE contribuyó con 14,4 por ciento al crecimiento de la producción de carne entre 1950 y 1973. Estados Unidos lo hacía con un 31,4 por ciento y la URSS con un 25,5 por ciento, siendo los tres mercados de mayores tasas, con diferencia. Véase -- M. BUXEDAS (1977) p. 1.506.

tán en la actualidad en un lento proceso de recuperación de los niveles históricos.

La carne, además, ha constituido materia de negociación en los acuerdos suscritos por la CEE con los principales países proveedores iberoamericanos. Tal es el caso del Acuerdo con Argentina firmado en 1971 y que en 1981 no se ha renovado, o el Acuerdo con Uruguay en 1973 vigente en la actualidad. En ambos casos las concesiones comunitarias fueron relativamente escasas, reduciéndose a la creación del "certificado de prefijación" para establecer el *prélèvement* según el día de la demanda del certificado, evitando la incertidumbre de posibles alteraciones a lo largo del período de transporte de la mercancía; a la reducción del *prélèvement*, para una serie de productos de carne cuidadosamente especificados y a la aplicación de contingentes en pesos netos de carne descontando el hueso. Ninguna de estas concesiones pudieron evitar, sin embargo, la caída de las importaciones comunitarias de carne procedente de Iberoamérica que se produjo a mediados de la década de los setenta.

Por otra parte, Iberoamérica ha jugado tradicionalmente un papel importante en el abastecimiento español de carne. En la actualidad el nivel de autoabastecimiento español se sitúa en torno al 90 por ciento. El resto del consumo se nutre de importaciones realizadas preferentemente a Argentina -(40 por ciento del total importado en 1979- y, a un menor nivel, R.F.A. -10 por ciento- seguido de Irlanda, Uruguay, Dina

marca, Países Bajos y Colombia). En conjunto, la principal -
área abastecedora la constituye Iberoamérica que proporciona
casi la mitad de las importaciones españolas de carne. Estas,
sin embargo, han caído notablemente pasando de suponer 5.261
millones de pesetas en 1979 a 1.324 millones en 1980.

Por diversos factores la carne constituye uno de los
productos que van a ver empeorada su posición, más acusadamente,
después de la integración, en el mercado español.

Desde el punto de vista arancelario este producto re
sulta claramente perjudicado ya que el bajísimo arancel que -
satisface ahora al ser Comercio de Estado -(1 por ciento)- y
la ausencia de S.P.V., se convertirá en un 20 por ciento con
un "prelevement" que se adiciona el derecho arancelario.

Por otra parte si se comparan las fuentes de aprovi-
sionamiento español con las comunitarias, se advierte que las
españolas están claramente sesgadas hacia Iberoamérica: 47,6
por ciento frente a 22,6 por ciento de la Comunidad.

Conviene señalar que este producto iberoamericano so
porta una competencia apreciable de la Comunidad en el conjun
to de posiciones estadísticas, especialmente en las "carnes -
de bovino congeladas sin deshuesar".

Es previsible que esta competencia se incremente si

se considera que el peso de las importaciones intercomunitarias en los países de la CEE -62 por ciento en 1979- es considerablemente superior al peso de las importaciones que España realiza desde esa área -23 por ciento-. Por otra parte, en los últimos años, tres de los países de comportamiento comercial más próximo al español (Francia, RFA, Italia) han aumentado notablemente sus importaciones procedentes de la CEE que han pasado de ser el 39 por ciento de su campaña en 1967 al 59,2 por ciento en 1979. No sería extraño que España siguiese, aunque a ritmo diferente, una tendencia similar (18).

Por otra parte, la producción iberoamericana ha de entrar en competencia igualmente con la procedente de los -- países del Este de Europa y de los países de ACP que son importantes abastecedores del mercado comunitario. Por el Convenio de Lomé se ha acordado un régimen especial para la importación de carne de bovino, de varios países africanos, -- sin derecho de aduana y con una posible reducción del "prélèvement". Igualmente concede reducciones del "prélèvement", -

(18) En un estudio reciente de perspectivas que analiza el - impacto de la adhesión en el sector cerealista y ganadero se concluye una menor producción de carne de vacuno de España como miembro de la CEE que fuera de ella y un menor consumo de carne en una España integrada, que en caso de no producirse la integración. En cualquier caso se prevé déficit importante en 1990 que se cubrirá con importaciones de países de la CEE, "desplazando así las actuales importaciones españolas de América Latina". - Cfr. A.P. PANIKER y E.W.F. PETERSON (1982) p. 165.

en ciertos tipos de carne, el Acuerdo Comercial con Yugoslavia. Todo parece confirmar que, tras la integración, será superior el papel de estas áreas en el abastecimiento español en detrimento de las ventas iberoamericanas. De hecho, hoy es muy superior, por ejemplo, el peso de compras de carne a los países ACP realizadas por la comunidad -17,5 por ciento en 1979- a las realizadas por España -5,4 por ciento del total importado.

Los datos apuntan, pues, a un claro empeoramiento de las condiciones de acceso del producto iberoamericano al mercado español motivado por el incremento del arancel, el establecimiento de SPV, el abandono de régimen de Comercio de Estado en que se realizan actualmente las importaciones, el incremento de la competencia de la CEE y la asimilación probable de nuestras fuentes de aprovisionamiento a las comunitarias, lo que podría traducirse en un incremento del comercio con los países ACP.

Es posible también que de continuar la política de sustitución de ganado de carne por el de leche aumenten las necesidades de importación de productos cárnicos y que esto pueda aminorar el deterioro del comercio con Iberoamérica (19).

(19) En todo caso el factor precio podrá jugar en sentido contrario ya que la política comunitaria parece tender a primar la producción cárnica frente a la leche, con excedentes estructurales muy elevados. Por otro lado, con la integración, el incremento de los precios para la leche será menor que para la carne dada la situación relativa de precios en España y en la CEE.

En caso contrario resulta difícil coincidir con lo - que se ha escrito: "No parece que la adhesión de España a la CEE implique un cambio en las corrientes tradicionales de comercio de nuestro país" (20). De hecho existe el precedente - de la drástica reducción de las exportaciones argentinas a la CEE como efecto de la PAC, aunque lentamente dichas exportaciones están en camino de recuperarse.

Por otra parte, agrava la situación el hecho de que en el caso de España -al contrario que en el de Grecia- no -- hay consolidación de concesiones en el GATT para la carne de vacuno. No obstante, el Gobierno español se ha comprometido - en la 8ª Reunión de la Comisión Mixta Argentino-española a - "arbitrar las medidas oportunas para mantener en el marco de sus obligaciones internacionales el acceso al mercado español de los productos argentinos de exportación tradicional" (21). Se trataría, por parte española, de hacer valer las relaciones tradicionales en una serie de productos, como la carne, a pesar de no haber cristalizado dichas relaciones en acuerdos de carácter preferencial. El tratamiento que se dió a ciertos países, como Nueva Zelanda, por sus vínculos con el Reino Unido, al realizarse la primera ampliación, constituye un precedente al respecto. El que España compre la carne vacuna en ré

(20) SOLBES (1979) p. 76.

(21) Cfr. EMBAJADA DE LA REPUBLICA ARGENTINA ANTE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981) p. 7.

gimen de Comercio de Estado es un factor que refuerza este argumento por cuanto tal régimen equivale de hecho a una preferencia.

Por tanto, el futuro de las compras de carne de vacuno a Iberoamérica dependerá en gran medida de la capacidad negociadora del Gobierno español y de las concesiones que al -- respecto esté dispuesta a otorgar la Comunidad. En todo caso, tanto por parte española como por parte iberoamericana, parece admitirse que cualquier logro en este terreno negociador -- no tendrá más que un valor provisional ya que, a largo plazo, se prevé una progresiva reducción de las compras.

3.2. Productos del mar

En los últimos cincuenta años se ha producido una expansión extraordinaria de la actividad pesquera a nivel mun -- dial. Según datos de la FAO, en este período se doblan las -- capturas de pescado prácticamente cada diez años, hasta alcanzarse en la segunda mitad de los setenta una cifra de captu -- ras que supera los 73 millones de Tn. La elevación de los ni -- veles de renta, sobre todo con la onda económica expansiva de la postguerra, favoreció un incremento de la demanda de pescado sobre todo en los países "centro" del sistema al promover un consumo alimenticio más diversificado y de mayor contenido proteínico. También, por el lado de la oferta se favoreció la expansión de las actividades pesqueras, a partir de los avan-

00201

ces tecnológicos producidos tanto en los navios -mayor tonelaje y potencia- en los métodos de pesca -redes, detectores de bancos, etc.-, como finalmente en la conservación, tratamiento y almacenaje del producto. Todos estos avances han permitido una mayor autonomía de las unidades extractivas, alargando así el tiempo efectivo de pesca (22).

La expansión de la actividad pesquera tuvo como consecuencia una intensificación del esfuerzo extractivo sobre los mares tradicionales -zonas templadas del hemisferio norte- así como una extensión paralela de caladeros a nuevas áreas -hasta ahora escasamente explotadas. Por otro lado, esta intensificación del esfuerzo pesquero trajo aparejada la agudización de las manifestaciones de sobrepesca -overfishing-, haciendo evidente el carácter limitado de los recursos marinos y la necesidad de respetar unas condiciones mínimas para posibilitar su reproducción biológica. Los síntomas de agotamiento de los recursos helieúticos se manifiestan en una disminución de la población de ciertas especies -ballenas, bacalao o sardinas, por ejemplo- así como en la disminución del tamaño medio de las capturas.

Como respuesta más inmediata a este problema se produce, en los últimos años, una reacción generalizada de los -

(22) M. OTERO (1979), ver especialmente pp. 131-141.

países ribereños en defensa de los recursos marinos a través de la declaración de las zonas de Pesca Exclusivas (23). El derecho tradicional del mar, asentado sobre el principio de libertad de los mares -a excepción del territorial- erosionado ya en la Conferencia de Codificación de la Haya en 1945, se quiebra definitivamente en 1952 con la Declaración de Santiago que de forma unilateral extiende "la soberanía y jurisdicción exclusivas" de Chile, Ecuador y Perú hasta una distancia mínima de 200 millas.

La CEE extiende sus aguas a partir del 1º de Enero de 1977, Estados Unidos en Marzo del mismo año y España, que se había resistido a reconocer la nueva situación, no tuvo más remedio que hacerlo el 20 de Febrero de 1979. De esta forma quedaba definitivamente roto el principio del libre aprovechamiento de los mares.

La declaración de la zona exclusiva de pesca a las 200 millas supone un cambio trascendental en la conformación de las pesquerías internacionales y, en general, en el mercado mundial del pescado. Tal como señala la OCDE, el año 1976 marca el fin de un período de veinticinco años en los que la gestión y ordenación de las pesquerías situadas más allá de las aguas territoriales o era inexistente o correspondía a Co

(23) Véase S.CHAMORRO GONZALEZ-TABLAS (1979).

misiones Internacionales. Culmina así un proceso de apropiación de los recursos ictiológicos por parte de los países ribereños -ya que fuera de las 200 millas no existen bancos de pescado apreciables- y sobre esta base se transforma radicalmente la fisonomía del sector.

Uno de los países más afectados por este cambio en la ordenación del aprovechamiento de los mares, fue, sin duda, España. Ello por una doble causa:

- En primer lugar, por la dependencia del sector ~~pesquero~~ español respecto de regiones oceánicas externas a las áreas jurisdiccionales. La importante dimensión del perímetro costero español -4.551 km.- no se corresponde con la amplitud de la meseta submarina adyacente (24). Esta es relativamente estrecha en la vertiente atlántica, y, en cambio, la mayor anchura de la vertiente mediterránea es contrapesada por su menor riqueza y productividad pesquera. Así pues, España carece de condiciones naturales para la pesca, lo que ha hecho que se buscasen caladeros en otras regiones oceánicas, hasta el punto de obtener los dos tercios de la pesca -desembarcada en áreas de otros países.

(24) La isobara de 400 metros se sitúa entre las 20 y 30 millas de la costa, alargándose hasta las 60 millas en la zona mediterránea principalmente del Golfo de Valencia.

- En segundo lugar, esta carencia de recursos no ha impedido un hiperdesarrollo de la flota pesquera española. - La Ley de Protección y Renovación de la Flota de 1961 comportó toda una serie de ayudas a la construcción y adquisición de buques que, aunque favoreció la necesaria modernización - de los barcos -sobre todo los de altura y gran altura- propició un descontrolado crecimiento de la flota. La ausencia de recursos suficientes en las costas y la extensión de las -- aguas jurisdiccionales -que afectó a los caladeros tradicionalmente utilizados por España- puso en evidencia, de forma dramática, la sobrecapacidad de la flota española e introdujo al sector en una crisis difícilmente reversible.

Esta crisis -resultado de la paradójica evidencia - de ser España "un país pesquero sin recursos pesqueros"- se plantea en sus dos vertientes de crisis de producción y de - crisis de abastecimiento.

De cara a la oferta las soluciones planteadas, además de una -proclamada más que efectiva- defensa de la explotación racional y eficiente de los recursos marinos propios, ha sido la promoción de acuerdos bilaterales con los países ribereños al objeto de facilitar bien el ejercicio de la pesca por parte de españoles en zonas exclusivas de pesca de -- otros países -con satisfacción, en su caso, de cuotas, licencias o cánones- o bien la promoción de Empresas Pesqueras -- Conjuntas, con participación de los países propietarios de -

los caladeros.

En lo que afecta al abastecimiento, la reducción de la producción nacional (25), condujo a un incremento de las importaciones de pescado. En valores monetarios, el incremento de la producción entre 1976 y 1980, fue de un 155,8 por ciento, mientras la exportación creció un 33,5 por ciento y las importaciones un 290 por ciento. De hecho, en la actualidad las importaciones de pescado suponen el 12,4 por ciento de las compras de productos alimenticios y el 1,5 por ciento del total de las importaciones españolas, lo que se corresponde con el importante peso del pescado en la composición de la dieta española (11,6 por ciento), respecto a la de otros países europeos.

Este diferente ritmo de evolución de las importaciones y exportaciones españolas de pescado explica el que 1976 fuese el último año en que se registró un saldo positivo en la balanza comercial pesquera. En 1977, el saldo de dicha balanza se hace negativo y el déficit alcanza en 1980 los 23.074 millones de pesetas.

El fuerte crecimiento de las importaciones no ha si-

(25) En los últimos años no ha dejado de caer el volumen de pesca desembarcada, de forma que si en 1976 alcanzaba los 1.467 Tm., en 1980 sólo supone 1.137 Tm.

do uniforme, afectando de forma más acusada a los tipos y especies preferidas por el consumo. Especialmente importante es el crecimiento de las compras de pescado "fresco o refrigerado" que, entre 1976 y 1980 se multiplica por 6 en el tonelaje importado y por 4 en términos monetarios. Igualmente expansivas son las importaciones de pescado "congelado", que se multiplican por 4 en tonelaje y por 7 en valor. Le sigue el pescado "seco" cuyas compras se multiplican por 3 en tonelaje y por algo más de 5 en valor monetario. Las que menos crecen -- son las compras de "molúscos y crustáceos", cuyas tasas de expansión son bajas e incluso llegan a ser negativas, en términos de tonelaje importado, en el caso de los "vivos y refrigerados".

Este crecimiento tan notable de las importaciones de pescado no ha impedido, sin embargo, que como consecuencia de los problemas generales en el abastecimiento interior, hayan subido los precios del pescado a una tasa superior a la del resto de los productos alimenticios (257,4 por ciento para el pescado fresco y 247 por ciento para el pescado preparado, -- frente al Índice General de Alimentación de 196,7 por ciento, todo referido al período 1976 - Marzo 1981) (26).

(26) Véase M. COMENGE PUIG (1981).

Entre las áreas abastecedoras del mercado español - destacan como básicas: Iberoamérica, Europa y Africa. En -- 1980 Iberoamérica proporciona un tercio de las importaciones pesqueras españolas -28 por ciento en términos monetarios-, Europa un 44 por ciento en tonelaje -un 47 por ciento en valor- y Africa el 9 por ciento -12 por ciento en valor-.

Las proporciones, sin embargo, varían según la partida de que se trate, ya que mientras Iberoamérica proporciona más de la mitad de las importaciones de la partida 03 01 -pescado fresco, refrigerado y congelado- y un cuarto de las importaciones de las 03 03 -crustáceos y moluscos-, no llega al 10 por ciento en el caso de la partida 02 02 -pescados secos, salados y ahumados-.

Al contrario, la participación más notalbe de la -- CEE se registró en las dos últimas partidas -43 por ciento y 32 por ciento en tonelaje importado- aportando una menor proporción -29 por ciento- de las compras en el caso del "pescado fresco, refrigerado y congelado".

Por lo que respecta a las exportaciones desde Iberoamérica, revisten importancia las compras de lenguados y pescados planos -582 millones de pesetas como promedio de los años 1978-1979-1980- los atunes congelados (especialmente -- atún patudo, rabil y el listado) -502 millones de pesetas- y la merluza y pescadilla -2.805 millones de pesetas-. Entre -

los pescados salados, el único de importancia es el bacalao - sin secar salado -127 millones de pesetas-. Por último, entre los "moluscos y crustáceos", habría que destacar las langostas, langostinos y camarones -1.457 millones de pesetas- y - las potas, calamares y demás cefalópodos -2.235 millones de pesetas-. El principal país abastecedor de la Región de "pescados planos" es Panamá, que aporta el 60 por ciento de las compras españolas; en el caso de los atunes, Ecuador -27 por ciento- y el mismo Panamá -22 por ciento- son los principales proveedores; Argentina -33 por ciento- y Chile -16 por ciento- destacan por sus ventas a España de merluza; y, por último, - Panamá -23 por ciento-, Argentina -14 por ciento- y México -7 por ciento- son los principales exportadores a España de "calamares, potas y demás cefalópodos".

El peso de Iberoamérica en el abastecimiento comunitario de pescados es mucho menor que el que tiene en el caso español. Así para el conjunto de "pescados frescos", la exportación de la Región supone en 1979, el 8 por ciento de las importaciones extracomunitarias, si bien es preciso señalar el importante dinamismo de este comercio, ya que en 1970 la tasa de participación de Iberoamérica en esas importaciones era sólo del 1,6 por ciento. Los principales abastecedores de la Región son Argentina -51 por ciento de las ventas de Iberoamérica a la CEE en 1979- y Panamá -18 por ciento- seguidos a distancia por Venezuela -8 por ciento-, Cuba, Chile, Perú, Uruguay, Brasil y Colombia.

En lo que se refiere al conjunto de los crustáceos - frescos, las ventas de Iberoamérica suponen el 9 por ciento - de las compras extracomunitarias en 1979, ascendiendo igual - mente respecto de lo que era su participación en 1970 -6 por ciento-. Los dos principales proveedores de la Región son Cuba -49 por ciento de las ventas de Iberoamérica a la CEE en - 1979- y Panamá -25 por ciento-.

Los productos de la pesca fueron uno de los primeros artículos alimenticios que experimentaron la liberalización - comercial impuesta en España a partir de los primeros años se^{se} senta. Mientras productos sustitutivos del pescado -como la - carne, leche o mantequilla- quedaban dentro del comercio de - Estado, los productos del mar quedaron en su práctica totali- dad totalmente liberados a partir de la temprana fecha de -- 1963, si bien sometidos, como otros productos alimenticios, a unos Derechos Reguladores de difícil cálculo e interpretación dada la ausencia de precios internacionales comúnmente admiti^{ti} dos (27). La publicación del Reglamento de importación de pes- cados, moluscos y crustáceos de 1975 no supuso cambio notable en la situación preexistente, confirmándose la libertad de im- portación y contemplándose la posible aplicación de Derechos Compensatorios Variables -en lugar de los D.R.- con el fin de

(27) Para un análisis de los cambios habidos en el régimen de comercio y en las prácticas de protección de la importa- ción de pescado, véase, R. FERNANDEZ DURAN (1979).

asegurar que los precios interiores armonizaran los intereses de los sectores productivos con las necesidades del abastecimiento nacional. Sin embargo, y como consecuencia de la declaración generalizada de las zonas exclusivas de pesca, España reacciona en 1976 sometiendo los productos del mar al régimen de comercio bilateral.

Esta medida fue adoptada con la finalidad de proteger la producción de pescado nacional y al objeto de salvaguardar un mercado de consumo ampliamente desarrollado. Este régimen supone que la importación está sujeta a autorización de licencia que se emite tras la descripción detallada de la mercancía y la ordenación del precio y con expresa indicación de la obligatoriedad de inspección del SOIVRE. En el caso de los productos congelados -que son los principalmente exportados por Iberoamérica- padecen una protección más elevada que la de los productos frescos, debido a su durabilidad y grado de especialización, así como a la mayor capacidad de presión social de los armadores de la pesca de altura y gran altura.

Por su parte, la Comunidad, desde 1966, ha intentado elaborar una política pesquera común que finalmente entra en vigor en 1971. En 1976 se establece el Reglamento 100/76 que modifica el inicial 2.142 de 1970. La Organización Común de Mercados es relativamente flexible para el caso de los pescados, sin fijación de regímenes de intervención aunque con un sistema de precios bastante complejo -precios de orientación,

de intervención y de retirada-. Además de ello, se fijaron me di das de política de estructuras y se trató de desarrollar -- una -todavía no suficientemente clara- política de conserva - ción de recursos (28).

La integración de España en la CEE podría afectar de forma diferente según el tipo de producto del mar de que se - trate.

En el caso de los lenguados y pescados planos la si- tuación arancelaria no variará -15 por ciento de gravámen tan- to en España como en la CEE y ausencia en ambos casos del SPV. Lo que si variará será el régimen comercial, que en España es bilateral y en la CEE está liberado. Igual sucede con la mer- luza y pescadilla congelada que tampoco experimentará varia - ción en su tratamiento arancelario. Incluso para este produc- to -y a excepción de los filetes de merluza- puede mejorar en sus condiciones de acceso al suprimirse en la Comunidad los - DCV vigentes en España. Nuevamente el cambio de régimen de co- mercio es el aspecto negativo destacable que podría comportar la integración. En el caso de los cefalópodos el cambio aran- celario es incluso favorable ya que la aplicación del SPG su- pondría para las principales especies -salvo las potas conge- ladas- una rebaja de 2 a 4 puntos en el gravámen -de 8 por -- ciento en España a 4 ó 6, según los casos, en el SPG comunitau

(28) Véase al respecto J.L. GARCIA TAPIA (1979).

rio. Este efecto favorable se vería reforzado por la ausencia en la CEE de SPV que sustituya a los DCV españoles. Como en el caso anterior, el cambio de régimen comercial será el único aspecto que podría considerarse negativo de la integración.

Perspectivas menos favorables se presentan para las langostas, langostinos y camarones que, aunque pierden los DCV, ven incrementados considerablemente sus gravámenes arancelarios, del 8 por ciento al 18 por ciento. Otro tanto sucede con el comercio de los atunes. En concreto, la entrada en la CEE significaría un aumento apreciable del derecho arancelario -del 6 por ciento al 22 por ciento- compensado parcialmente por la existencia en la CEE de un contingente exento de derechos para usos industriales, y el abandono del régimen bilateral en que se importan estos productos. En el caso de los atunes el cambio de SPV no tendrá excesiva repercusión por cuanto los DCV vigentes en España se transforman en una Tasa Compensatoria medida según un precio de referencia.

Hay dos factores que podrían, sin embargo, suavizar los potenciales efectos negativos del cambio implícito en el proceso de integración.

- El primero de ellos se refiere al carácter menos protector de los precios de referencia comunitarios -hay productos como langostinos y camarones que no los tienen- sobre los Derechos Compensatorios españoles, debido tanto al difí -

cil sistema de recogida de precios que solo permite actuar a posteriori, como al carácter eventual de aplicación en la práctica del sistema comunitario (29).

- En segundo lugar, es preciso hacer constar que el cambio de régimen comercial va a suponer una alteración más formal que real. El régimen bilateral puede ser el más protector de los existentes al quedar la concesión de las licencias a la total discreción de la Administración, pudiendo cerrarse en cualquier momento las importaciones. Indudablemente con la adopción de este régimen la Administración española quería dotarse de un instrumento ágil y efectivo de política comercial, con el que enfrentarse a la situación crítica que se había creado con la extensión de las aguas jurisdiccionales. Sin embargo, en la práctica, las importaciones se han venido desarrollando, en términos generales, como si el comercio estuviera liberalizado. El pescado, especialmente el congelado, juega un papel importante en la dieta española, y por su contenido proteínico y por su bajo coste afecta al consumo de sectores crecientemente importantes de la población. Por ello, a pesar de la declaración formal de cambio de Régimen de Comercio, éste ha venido funcionando como liberalizado, por lo que no parece que pueda afectar en la práctica la futura liberalización comercial implícita en el proceso de integración.

(29) Véase P. SOLBES (1979), p. 81.

Pero, para el futuro del comercio del pescado de Iberoamérica con España, más importante que el cambio arancelario -especialmente para algunas especies- puede ser la configuración definitiva en la Comunidad de la normativa respecto a las "Empresas Pesqueras Conjuntas". En efecto, en el caso español, Iberoamérica no sólo ha cobrado creciente importancia como área abastecedora de productos pesqueros, sino también como la principal zona de experimentación e implantación de empresas pesqueras conjuntas. El Real Decreto 2517/76 define tales empresas como aquellas constituídas en un país extranjero y conforme a su legislación, con personas físicas o jurídicas de dicho país y en su caso de otros países para --aprovechar conjuntamente los recursos pesqueros del mar (30). Se trata de una posible vía de salida a una crisis que, en el caso español, viene motivada por la existencia de un exceso de capacidad y una ausencia de caladeros. Así, mientras en Europa la respuesta a la apropiación de los caladeros fue el establecimiento de cánones, licencias y cuotas para terceros --países, en el caso de Iberoamérica la fórmula de las EPC fue favorablemente acogida al tratarse en muchos casos de países con recursos marítimos abundantes pero con limitadas posibilidades de explotación propias por carecer de buques, tecnología y experiencia al efecto. A través de estas empresas se fomenta la exportación de buques -inscritos en la lista tercera

(30) Véase M.P. SANCHEZ y J. MARTIN (1979).

del Registro de Matrícula de Buques- aliviando así la sobrecapacidad existente. Entre las medidas de fomento a la creación de estas empresas está la concesión de créditos a la exportación de buques, la cobertura de riesgos, además de permitir - la inclusión de las importaciones procedentes de las EPC en - los cupos exentos que regularmente fija la Dirección General de Pesca Marítima, hoy Subsecretaría de Pesca. A partir de la aprobación de esta normativa y hasta 1979, se habían autorizado algo más de un centenar de proyectos, alrededor de un 60 - por ciento de los cuales correspondían a empresas constituídas en países de Iberoamérica. Argentina con 32 proyectos era el principal país destinatario de este tipo de inversiones, - seguido, dentro de la Región, por México -14-, Venezuela -5-, Brasil y Chile -4 cada uno-, Uruguay, Perú y Ecuador -2 cada uno- y Costa Rica -1-. Otro país importante destinatario de - estas inversiones fue Marruecos, seguido a distancia por países con importantes caladeros como Sudáfrica, Irlanda, Nigeria, Libia o Túnez, por ejemplo.

El cupo de importaciones libre de derechos concedido por la Subsecretaría de Pesca Marítima no ha dejado de crecer en los últimos años. En concreto, este cupo pasó de 23.000 toneladas en 1977 a 90.000 en 1981. Una proporción muy importante -que se puede estimar en torno a los dos tercios- de las importaciones de Iberoamérica, especialmente en las especies más afectadas por esta política, -merluzas y cefalópodos- se realizan libres de derechos bajo el sistema de cuotas. Si, co

mo es previsible, la legislación comunitaria no introduce una modificación sustancial en esta normativa, no parece que la futura integración pueda afectar a esta corriente comercial.

En suma, con excepción de los atunes y camarones, la integración no va a afectar al comercio de pescados de Iberoamérica. En algunos casos -cefalópodos- mejorarán su situación y en otros -merluzas y lenguados- no es previsible una modificación sustancial en su actual situación. Por otra parte, tampoco la competencia parece que pueda afectar la futura evolución de estos productos, bien porque las áreas productoras no tienen tratamiento preferencial en la CEE -Corea del Sur, Japón o Sudáfrica en el caso de la merluza- bien porque la presencia de la producción de áreas que gozan de dicho tratamiento es más bien escasa, -salvo quizá la producción mediterránea de lenguados y en menor medida de cefalópodos- o, bien, -por último, por estar la producción iberoamericana muy dirigida, por sus peculiares condiciones, hacia un determinado segmento del consumo -caso de la merluza que por su inferior calidad resulta considerablemente más barata-. En el caso de -- los atunes, aún cuando las áreas competidoras no están entre las beneficiarias del trato preferencial -nuevamente Corea del Sur y Sudáfrica- es posible que el cambio arancelario -- -salvo en el caso de los atunes dedicados a usos industriales- afecten negativamente al comercio actualmente existente. Igual puede decirse en el caso de los langostinos y camarones en -- los que además existe ya una presencia -aunque todavía baja-

de la producción mediterránea en el comercio español -10,3 por ciento de las importaciones frente al 46,2 por ciento que supone Iberoamérica- y una participación notable de la producción ACP en el mercado comunitario -12,3 por ciento de las importaciones frente al 8,5 por ciento que representa Iberoamérica-.

3.3. Garbanzos

Este grupo de legumbres, cuyo cultivo parecía característico de la producción agraria española, ha visto incrementar sus volúmenes de importación en los últimos años. En el caso concreto de los garbanzos, -que son dentro del grupo los de mayor volumen de comercio-, algo más de un tercio del consumo nacional se realiza en la actualidad a través de importaciones. Estas alcanzaron en 1979 los 2.782 millones de pesetas a los que se han de añadir 549 millones que suma la importación española de alubias blancas.

Prácticamente todo el abastecimiento español en el exterior de estos productos se realiza en Iberoamérica. La producción proveniente de esta región supone en 1979 el 99 por ciento de las compras de garbanzos y el 71 por ciento de las de alubias. El principal y casi único país abastecedor en el caso de los garbanzos, es México que aporta el 99 por ciento de las compras españolas de la posición 07.05.991 -"garbanzos clasificados"- y el 80 por ciento de la 07.05.912 -"garbanzos sin clasificar"-. En el caso de las alubias, Argentina, Esta

dos Unidos y Chile son los principales países abastecedores, aportando el 53 por ciento, 18 por ciento y 15 por ciento respectivamente de las compras españolas de este producto.

El peso de estas legumbres es mucho menor dentro de las compras comunitarias provenientes de Iberoamérica y, al contrario que en España, dentro de ellas tienen mayor importancia las importaciones de alubias que las de garbanzos. El peso de Iberoamérica en el abastecimiento comunitario es acusadamente menor que el señalado para el caso español, aportando el 25 por ciento de las importaciones de alubias y el 3 por ciento de las de garbanzos. En todo caso, conviene apuntar el creciente peso de Iberoamérica dentro del abastecimiento comunitario de este grupo de productos. Así, para la CEE-3 RFA, Italia, Francia- las compras provenientes de Iberoamérica supusieron el 4 por ciento de lo importado en 1967 frente al 30 por ciento que representa en 1979.

La integración española en la Comunidad no parece representar problemas para estas legumbres que incluso pueden mejorar en sus condiciones de acceso al mercado español. El exiguo derecho que satisfacen en España -1 por ciento- desaparece en la CEE para la producción de Iberoamérica, al estar exento para los países de la lista A del SPG, con la única excepción de los guisantes, cuyo arancel será del 3 por ciento. Por otra parte, estos productos que en España tienen un Derecho Regulador carecen en la CEE de todo tipo de SPV, por lo -

que también en este sentido se verán beneficiados. Todo indica pues, que estas importaciones pueden desarrollarse en el futuro, máxime si se tiene en cuenta que el descenso en los niveles de protección alentará la regresividad que se viene manifestando en la producción de estos cultivos en los últimos -- años en España (31). Por otra parte, la competencia de otras -- áreas productoras no parece que pueda afectar negativamente a las ventas de Iberoamérica, dadas las buenas condiciones de -- producción de la Región y la ausencia de tratamiento arancelario favorable para áreas competidoras como ACP -4,6 por ciento de las importaciones de la CEE- o Países Mediterráneos -13 por ciento de las compras comunitarias de garbanzos-.

3.4. El Café

El café, considerado como uno de los productos agrícolas de mayor peso en el comercio mundial, ha jugado y juega todavía un papel fundamental en las economías exportadoras de -- Iberoamérica, hasta el punto que para siete países del área supone más del 20 por ciento de sus ingresos en divisas. En el -- caso de las compras españolas a aquella Región, el café, con -- un volumen de comercio medio en los tres años -1978, 1979, 1980- de 16.118 millones de pesetas en la Península y Baleares, --

(31) En concreto, en el caso de los garbanzos la extensión dedicada a su cultivo pasó de casi 250.000 has. en 1960 a -- algo menos de 100.000 has. en la actualidad.

1.451 en zonas exentas, constituye el tercer gran producto de la importación tras el petróleo y los productos y semillas oleaginosas.

Las corrientes de comercio del café ilustran el comportamiento tradicional de los productos básicos que, siendo producidos en las áreas atrasadas del planeta, se consumen -- principalmente en los países más industrializados del mismo. En el caso que nos ocupa las exportaciones de casi medio centenar de países del llamado Tercer Mundo (de América Latina y Africa, principalmente) productores de café, suponen más -- del 90 por ciento del total de lo comercializado de este producto a escala internacional. Ese café es consumido principalmente en los países industrializados de Europa, que absorben el -- 53,81 por ciento de lo comercializado --la CEE el 36,4 por ciento-- y Estados Unidos el 31 por ciento. El hecho de que los países más desarrollados sean los que controlen el consumo, transporte y procesamiento del café, ha hecho afirmar a modo de reproche a la CEPAL que "... el café arroja más riqueza en las arcas estatales de los países europeos que la que deja en manos de los países productores" (32). El gran control ejercido sobre el transporte y procesamiento del café por tres transnacionales --Nestlé, General Foods y Maxwell House-- corroboran -- la anterior afirmación. Y un estudio realizado sobre el pre-

(32) Citado por S. del VALLE y R. SALAZAR (1981) p, 49.

cio del café en RFA, Italia y Francia concluye que el precio - final al detalle es 4 veces superior al del café "verde" en -- los dos primeros países y algo más del doble en el tercero (33)

El mercado del café presenta una notable complejidad, ya que el producto no puede considerarse, por factores climáticos y genéticos, como homogéneo. De hecho, la oferta mundial - de café está constituida por una gran variedad de tipos que se presentan bajo numerosas siglas y países de origen. Agrupando esta enorme variedad, la Organización Internacional del Café - (OIC) distingue cuatro grandes grupos en la producción mundial: Suaves Colombianos, Otros Suaves, Arábicas no Lavados, y Robustas. La oferta iberoamericana de café está compuesta por las - tres primeras variedades. La primera, la de mayor calidad, se produce fundamentalmente en Colombia (34). La variedad "Otros Suaves" constituye el grueso de la producción de América Central. Por su parte, la oferta brasileña está compuesta fundamentalmente por "Arábicas no Lavados". Digamos, por último, -- que el grupo "Robustas", cuya producción se localiza preferentemente en Africa, es el utilizado generalmente para la fabricación de cafés solubles.

Las corrientes comerciales de café no se han destacado por su dinamismo. Toda una serie de factores que van desde

(33) Véase A. ORLANDI (1978).

(34) Kenya y Tanzania, en Africa, son países igualmente productores de esta variedad, así como ciertas zonas -de elevada altitud- de Centroamérica.

el estacamiento de la demanda mundial, saturación de ciertos - mercados de consumo y una sobrecapacidad de la oferta, ha dado como resultado un crecimiento muy bajo de las exportaciones de café en los últimos 20 años: apenas un 0,4 por ciento anual en promedio (35).

La participación de Iberoamérica en la oferta total - del café no ha dejado de caer en las últimas décadas, de forma que ha pasado de suponer el 85 por ciento de la producción exportable en la segunda mitad de los años cuarenta, al 60 por ciento que supone en la actualidad. Este retroceso se explica no sólo por el ascenso en la producción de nuevas áreas -especialmente africanas que han doblado su participación en la -- oferta mundial, pasando en igual período de suponer el 14 por ciento al 34 por ciento- sino también a la caída, incluso en - términos absolutos de la producción brasileña (36). Tras la última gran crisis cafetalera provocada por la helada de 1975 -- que destruyó un potencial de producción equivalente a 20 millones de sacos -un tercio de la exportación mundial- parece que la producción brasileña se ha recuperado lentamente, estabilizándose en torno al 25 por ciento de la oferta total, al tiempo que se ha producido un alza notable en la producción colombiana (37).

(35) Véase A. ORLANDI (1980).

(36) Véase al respecto, G. ADAMS (1982).

(37) Véase J. SILVA COLMENARES (1977).

A esta caída relativa de la oferta iberoamericana -- (38) hemos de añadir, como nota adicional ensombrecedora del - panorama, el ya mencionado escaso dinamismo de la demanda de - café en los últimos años. Especialmente Estados Unidos, merca- do tradicional para América Latina, ha reducido sus importacio- nes de café tanto a través de la promoción de bebidas sustitui- tivas, cuanto a la utilización de cafés menos concentrados -el llamado "café americano"- . El crecimiento del mercado europeo en las últimas dos décadas ha compensado las caídas de las com- pras de Estados Unidos, convirtiéndose en la primera área con- sumidora. Esto explica el que las exportaciones iberoamerica - nas hayan encontrado en Europa -especialmente en los países -- del CAME- su mercado más dinámico, aún a pesar de haber perdi- do posiciones, al igual que en el mercado mundial, frente a la producción africana. En concreto, la producción Iberoamericana ha pasado de ser el 60 por ciento de las compras comunitarias en la segunda mitad de los años sesenta al 50 por ciento en la actualidad.

En concreto, los principales problemas que se le pre- sentan a la producción cafetalera iberoamericana se derivan, - por una parte, del bajo crecimiento de la demanda mundial, por otra, de la fuerte competencia de otras áreas en desarrollo y finalmente a causa de los elevados impuestos que gravan este - producto en los países consumidores. Estos dos últimos obstácu

(38) Para una visión de la relación entre situaciones del mer- cado de café y posibilidades de crecimiento internos, véa- se además del trabajo de G. ADAMS (1982) el estudio de - D. PIZANO SALAZAR (1982).

los son los que dificultan principalmente el acceso de este - producto a los mercados comunitarios. La Comunidad aunque mantiene un arancel relativamente bajo para el café sin tostar - (5 por ciento) mantiene un trato favorable para los países - ACP y los de la lista B del SPG cuya producción se mantiene libre de derechos arancelarios. Además de este trato discriminatorio existe la dificultad adicional de los impuestos excesivamente altos con que gravan el café en países como Alema- nia e Italia, donde llegan al 130 por ciento y el 110 por -- ciento del precio CIF de importación (39).

La importación de café en España ha estado sometida - hasta 1980 a régimen de Comercio de Estado (40). Previo a -- 1975 la CAT delegaba en la Asociación Sindical de Importadores de Café -agrupación perteneciente al Sindicato de la Alimenta- ción- la importación de café de acuerdo con los planes y cantidades fijadas por el Ministerio de Comercio. A partir de 1975, la Administración a través de la CAT, asumió directamente la - ejecución de las importaciones. Finalmente, el RD 1975/79 de 8 de Julio dispuso que, a partir del 1 de Marzo de 1980, la im- portación de café se realizará en régimen de comercio no libe- ralizado ni globalizado, poniendo fin así al comercio de Esta- do para transferir al sector privado la iniciativa de las compras. Estas medidas de apertura externa fueron acompañadas de

(39) Véase CEPAL, "Relaciones comerciales de América Latina -- con Europa", 1980.

(40) Un análisis detenido de los posibles efectos de la libera- lización del café es el realizado por M. COMENGE PUIG -- (1980).

una serie de disposiciones (41) tendentes a eliminar alguna - de las prácticas de intervención y control administrativo pre sentes en la distribución y comercialización del producto.

La demanda española de café creció en los años sesen ta a ritmos apreciables pasando el consumo "per capita" de su poner el 0,21 kg. en 1951 a 1,9 kg. en 1971, y a 2,7 en 1979, año de elevado volumen de importación. Respecto a los tipos y calidades importadas, aún cuando el mayor volumen corresponde a la variedad "Robusta", existe en las compras españolas una fuerte proporción -7 veces superior al de las importaciones - francesas o italianas- del "Suave Colombiano", que es el más caro del mercado. Sin duda en esta peculiar composición de -- las compras españolas no ha influido tanto el hábito de consumo -muy similar en tueste y grado de concentración, al fran - cés o italiano- cuanto el régimen de comercio de Estado vigen te (42). En relación con los tipos importados los principales proveedores del mercado español son: Colombia -22,6 por cien- to-, Costa de Marfil -10 por ciento-, México -5,4 por ciento- y Malgache Rep. -4,6 por ciento-. Otros países proveedores de Iberoamérica además de los tres ya citados son -aunque a un - menor nivel-: Costa Rica, Ecuador, Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

(41) Principalmente a ello se refieren tanto el RD 1764/79 de 8 de Julio como las Ordenes Ministeriales emanadas del - Ministerio de Comercio de 30 de Noviembre de 1979 y de - 14 de Octubre de 1980.

(42) Véase, M. COMENGE PUIG (1980), p. 110.

00000

Para analizar los cambios que pueden experimentar las importaciones de café provenientes de Iberoamérica como consecuencia de la integración, conviene precisar que los volúmenes mayores de importación española son de café verde -sin tostarse en grano entero o partido. El café tostado representa una cantidad exigua del total (95 millones) y es el único que se ve favorecido por el cambio arancelario al negociarse con un 12 en el SPG frente al 27 que satisface actualmente en España. Los 16.000 millones de café sin tostar experimentan, por el contrario, un ligero empeoramiento en la CEE pues deben pagar un 5 por ciento en vez de la exención en España.

Por otra parte, el comercio español con la Región se realiza en régimen bilateral y de su abandono se pueden derivar nuevos inconvenientes para el comercio actual. En España y en la CEE el café carece de SPV.

En conjunto, los mayores obstáculos que pueden oponerse al mantenimiento del actual nivel de importaciones son los que brotan de la posible competencia futura en razón de tres motivos:

- La libertad comercial en vez del régimen bilateral.
- Las preferencias Comunitarias otorgadas a otros países competidores, que España tendrá que asumir.
- El carácter sustituible del producto, al menos en los niveles medios de calidad.

De entre estos motivos se debe destacar el segundo ya que aparece como el más decisivo, aunque todos están relacionados entre sí.

De un breve análisis de las fuentes de abastecimiento de café en la Comunidad se deduce que, si bien el porcentaje - proveniente de América Latina es elevado (49,9 por ciento) es, sin embargo, significativamente inferior al español (66 por ciento). Además, conviene considerar que los países de la Comunidad han reducido sensiblemente su porcentaje de abastecimiento de la Región en favor de los países ACP (43). Este hecho es tanto más importante por cuanto la presencia de los países ACP es muy significativa en el mercado español, representando cerca de un 28 por ciento de las compras externas españolas de café.

Para completar las consideraciones anteriores se pueden añadir dos datos más que complementan el cuadro de factores que concurren a problematizar el futuro del café iberoamericano en España.

El primero se refiere al estancamiento del mercado español. Tomando datos en cantidades desde 1970 se advierte que

(43) En concreto para los tres países de mayor cercanía comercial (Francia, RFA e Italia) la media de abastecimiento de café iberoamericano era para los tres países de 56,1 por ciento en 1967; en 1979 dicho porcentaje había caído hasta un 46,6 por ciento, subiendo por el contrario el de los países ACP de un 26,4 a un 40 por ciento durante el mismo período.

el mercado presenta altibajos a veces bruscos pero no muestra ninguna tendencia a la expansión. Más bien los síntomas apuntan, más allá de las fuertes oscilaciones, al estancamiento - (en torno a unas 75.000 Tn). El crecimiento agregado del valor de las importaciones no tiene, pues, su origen en un incremento de la cantidad de producto sino en la brusca subida de los precios en 1975 por una escasez anómala en la oferta. En 1977 los precios cayeron de nuevo si bien continuaron por encima de los anteriores a 1975.

El segundo dato se relaciona con los precios de las compras españolas y las variedades de que se componen. Con excepción de los años 1975-1976, las compras españolas han estado permanentemente por encima de los precios internacionales. Este hecho se explica por la calidad media superior del producto importado, en cuya composición entra en mayor proporción -respecto a otros países europeos- las variedades "Suaves Colombianos" y "Otros Suaves" de precios superiores. Tal composición se debe a la existencia de un régimen de comercio de Estado que impidió un ajuste entre el gusto por un café muy oscuro y tostado -en cuyo proceso de elaboración se pierden parte de los principios aromáticos de las variedades de mayor calidad- y la importación que debiera de ir dirigida hacia -- las "Robustas" y "Arábicas no Lavados". Ello nos aproximaría a la estructura de consumo de Italia o Francia, lo que puede ir en detrimento del consumo del producto iberoamericano.

En suma un producto relativamente más caro, en un mercado estancado, puede perder posiciones (en régimen de libertad comercial) en favor de competidores de precio más favorable y que cuentan además con unas ventajas comerciales que les otorgan los tratados de Lomé y el SPG. Ya se ha apuntado más arriba que por diversas razones se ha producido un desplazamiento en la Europa comunitaria hacia los países ACP. Un fenómeno similar no sería pues raro en España aunque sea difícil predecir su alcance.

3.5. Cereales

Las importaciones de cereales que España realiza de Iberoamérica se refieren básicamente al trigo duro, maíz, sorgo y mijo.

En el caso del trigo duro las importaciones pueden calificarse como relativamente marginales, tanto por la participación de Iberoamérica en el total importado -4 por ciento en 1979- como por el volumen de lo comercializado -103 millones - como promedio de los años 1978, 1979 y 1980- y de cara al futuro parece difícil que tales compras puedan mantenerse, salvo en años ocasionales de malas cosechas. La razón básica es que España es en la actualidad autosuficiente en la producción de trigo duro e incluso es previsible que tal producción aumente como consecuencia de la integración en la CEE. En efecto, frente al autoabastecimiento español, la Comunidad se pre

senta como un área deficitaria cuyo nivel de autoaprovisionamiento, después de haber impulsado la producción italiana a través de ayudas especiales a los agricultores de aquel país, se situaba en torno al 80 por ciento. La Comunidad ha de recurrir pues a las importaciones para satisfacer su consumo, e incluso algunos países como Marruecos gozan de ciertas ventajas en la exportación del producto. Es previsible que la integración en la Comunidad implique un impulso para la producción española de este cereal para, a través de su exportación, abastecer a la Comunidad desplazando así a otros proveedores. Esta expansión de la producción española parece confirmarse si se tiene en cuenta que con la integración, la relación de precios del trigo duro respecto del trigo blando se tornará más ventajosa para el primero, lo que favorecerá una sustitución de cultivos entre uno y otro cereal, máxime si se tiene en cuenta que tanto España como la Comunidad son excedentarios en la producción de trigo blando. Así pues, independientemente del cambio arancelario que comporta la integración, las compras de trigo duro que España realiza procedente de Iberoamérica -ya marginales en la actualidad-, tenderán, por el propio cambio de la oferta española, y salvo ocasionales años de malas cosechas, a desaparecer en el futuro.

Un panorama bien diferente es el que se presenta para el resto de los cereales que componen la importación española de Iberoamérica: el maíz, el sorgo y el mijo. Se trata en este caso de cereales no panificables destinados a la produc -

ción de piensos. De todos ellos el más importante, por el volumen comercializado, es el maíz -especialmente maíz amarillo- cuya importación total en 1979 alcanzó los 38.537 millones de pesetas.

La importación de Iberoamérica que como valor promedio de los años 1978, 1979, 1980 alcanzó los 7.407 millones de pesetas, supuso en el año 1979 el 31 por ciento de las compras españolas de este cereal. Esta cuota es muy superior a la que representa la Región en las importaciones comunitarias -9 por ciento- y prácticamente el doble del peso de la Región en el total de las exportaciones mundiales de maíz.

Prácticamente la totalidad de las ventas de "maíz no para siembra" de Iberoamérica proceden de un solo país, Argentina, siendo mínima la participación en las compras españolas de otros países productores como Ecuador o Perú. En todo caso, la participación de Argentina se sitúa muy por debajo de la de Estados Unidos, principal exportador de este cereal, que aporta el 67 por ciento de la importación española.

En el caso del sorgo, las importaciones de Iberoamérica -1.839 millones como valor promedio de los años 1978, 1979, 1980- supusieron el 78 por ciento de las compras realizadas -- por España en 1979. Al igual que en el caso del maíz el peso - que tiene Iberoamérica en el abastecimiento español es muy superior al que tiene en las compras comunitarias -10 por ciento-

Nuevamente es Argentina el principal país proveedor de la Región y, en general, el primer abastecedor español de este cereal al aportar el 77 por ciento del total de importaciones, mientras la cuota de participación de los Estados Unidos es del 21 por ciento.

El mijo es entre los cereales aquí considerados, el que tiene menor peso en el comercio español. Prácticamente todas las compras españolas de este cereal provienen de Iberoamérica -96 por ciento- siendo Argentina el único país proveedor. La participación de la producción de Estados Unidos en las compras españolas, es en este caso, de únicamente el 3 por ciento. Para la Comunidad la producción Iberoamericana supuso en 1979 el 35 por ciento del total de importaciones realizadas.

La organización del mercado español de cereales tiene como componentes fundamentales los precios de garantía, los precios de entrada y las intervenciones por parte del Estado. La modalidad comercial a través de la que se realizan las importaciones de estos productos es el régimen de Estado, salvo para el mijo cuyo comercio está liberado. En el caso de estos cereales-pienso la importación ha de satisfacer además Derechos Reguladores. Precisamente por la existencia de este Sistema de Protección Variable se ha dejado que el comercio de estos productos funcione en la práctica como un comercio liberado reservándose como único mecanismo de protección

el Derecho Regulador que tiene así una función similar a los -
"prélèvements".

En la Comunidad, la normativa de Organización de Mercados que afecta a estos productos, fue recogida por el Reglamento del Mercado de Cereales (44) y su estructura es muy similar a la vigente en España. Dicha normativa incluye precios indicativos, precios de intervención y para el trigo duro un precio mínimo de garantía. La importación de estos productos está sometida en la CEE a un bajo gravámen -9 por ciento para el --maíz y 8 por ciento para el sorgo y el mijo- y a la aplicación de un "prélèvement".

Todo indica pues, que no sólo en cuanto a los niveles de protección, sino incluso en lo que afecta a los mecanismos de organización de mercado, la integración de España en la Comunidad, en lo que afecta a estos cereales "no debe producir -ninguna modificación de envergadura en el sistema (español) actual" (45). En la base de esta similitud entre la situación española y comunitaria, está el hecho de ser ambas áreas deficitarias en la producción de este tipo de cereales. En uno y --otro caso, aunque más acentuadamente en el español, el desarrollo ganadero de los últimos años tendente al autoabastecimiento cárnico se hizo a costa de ampliar la brecha existente en -

(44) Reglamento 120/1972

(45) P. SOLBES (1979), p. 85.

tre las necesidades que impone la alimentación animal y las - limitadas posibilidades de la producción interna. En el caso del maíz, el grado de autoabastecimiento comunitario -del 53 por ciento como promedio de las campañas de 1975, 1976 y 1977- aunque por encima del español -32 por ciento- se mantiene en un nivel ciertamente bajo.

A partir de lo expuesto se puede deducir que las importaciones españolas de cereales-pienso no van a verse afectadas en el futuro por los cambios que implica la integración en la CEE. Es más, si se atiende a la estructura de precios - de España y la Comunidad se podría pensar en una expansión futura de estas importaciones. En efecto, la integración de España en la CEE comportará un doble efecto contradictorio: por una parte, un aumento de los precios del maíz y sorgo para -- los ganaderos y el consumo interior y, por otra, la reducción de las superficies cultivadas de este cereal (46). En el primer caso como consecuencia de que los precios de consumo, que en España se sitúan al nivel del precio de importación o de - entrada, son tanto en el caso del maíz como del sorgo, inferiores a los de la CEE. En el segundo caso, como consecuencia de que los precios de garantía en España -que son los que perci-

(46) En un estudio prospectivo realizado en la Michigan State University, se estima que la producción conjunta de maíz y sorgo, caso de pertenecer al Mercado Común, será al final del período transitorio, un 23 por ciento inferior a la que se daría caso de no producirse la integración. -- Véase A. PANIKER y E.W. PETERSON (1982) p. 140.

ben los agricultores a través del organismo de intervención-, son más elevados que los precios correspondientes a la Comunidad. Las consecuencias de uno y otro factor sobre las importaciones son contradictorias, al impulsar en un caso su reducción a través de una disminución de la presencia de cereales-pienso en la alimentación animal, y en el otro su desarrollo a causa de la reducción del cultivo nacional de dichos cereales. - La resultante de ambos movimientos parece, sin embargo, apuntar claramente al incremento continuado en un futuro de las - importaciones tanto de sorgo como del maíz. (47)

De esta expansión futura de las compras españolas -- puede beneficiarse Iberoamérica, ya que no parece que áreas - competidoras puedan alterar las condiciones de acceso de la - producción iberoamericana y ello a pesar de que el peso de esta Región en el abastecimiento español en todos los casos -- aquí considerados, es muy superior al que tiene en las com - pras comunitarias. Así, en el caso del maíz, aún cuando el -- porcentaje de las ventas de Iberoamérica en el total de importaciones extracomunitarias de la CEE cayó en los últimos años -30 por ciento en 1970 frente al 13 por ciento de 1979- las - áreas competidoras, básicamente Estados Unidos -84 por ciento- y Sudáfrica -1 por ciento-, carecen de tratamiento preferen - cial por parte de la CEE, que pueda comportar discriminación

(47) En este mismo estudio cuyo modelo de simulación se pro - yecta hasta 1990, se concluye precisamente este incremen - to futuro de las importaciones de maíz y sorgo. Véase - IBIDEM, p. 161.

alguna para la producción de la Región.

Una situación parecida se registra en el caso del mijo, para el que la producción iberoamericana carece de competidores dentro de las áreas con las que la CEE tiene suscritos acuerdos preferenciales. No así en el caso del sorgo para el que la producción de los países ACP, aunque todavía escasa, ha adquirido cierta presencia en los últimos años en el abastecimiento comunitario. Así, para la CEE-3 -RFA, Francia e Italia- mientras la producción iberoamericana cae levemente en los últimos años -del 27 por ciento de las compras en 1967 al 25 por ciento en 1979- sube la participación de la producción de los países ACP -que de ser insignificante en 1967 pasa a suponer el 11 por ciento en 1979-. En todo caso, las modificaciones son leves y sin que puedan comportar una amenaza seria para la producción de Iberoamérica.

3.6. Productos oleaginosos vegetales

El mercado internacional de semillas, harinas y aceites vegetales es enormemente complejo, debido a la multitud de productos que lo componen, a su diverso origen, así como a los distintos fines a los que se puede orientar su consumo. En todo caso, se han agrupado bajo este título genérico de "Productos oleaginosos vegetales" un conjunto de productos que, no obstante su heterogeneidad, tienen un empleo definido en la alimentación humana y animal.

Entre los productos que son la base de este mercado - sólo los derivados del cacahuete, la soja, el girasol y la linaza, tienen importancia en las ventas de Iberoamérica. A -- ellos se ha de añadir -más por su contribución al consumo interno que a las exportaciones- el aceite de colza. El conjunto de los "productos oleaginosos", se pueden clasificar según su grado de elaboración en tres grupos de productos bien definidos: Las semillas oleaginosas, los aceites vegetales propiamente dichos y las harinas o tortas destinadas al consumo animal; que se corresponden, a su vez, con tres partidas del comercio exterior, la 12.01, la 15.07 y la 23.04, respectivamente.

De estos tres grupos de productos, las "harinas y tortas" son los que mayor peso tienen en las ventas mundiales de Iberoamérica -44 por ciento en 1978- superando a las exportaciones de "semillas" -30 por ciento- y a las de "aceites" -26 por ciento-. Por productos de origen, la soja predomina claramente en las ventas de la Región y supone, en sus distintas -- formas y grados de elaboración, cerca de las tres cuartas partes de las exportaciones de "Productos oleaginosos de origen vegetal" (48).

La oferta iberoamericana de estos productos está enormemente concentrada en dos países: Argentina y Brasil, que -- aportaron en 1978 el 38 por ciento y 56 por ciento respectiva-

(48) Véase al respecto A. ORLANDI (1980).

mente del total de ventas de semillas, harinas y aceites reali
zadas por Iberoamérica. Este grado de concentración es todavía
mayor si atendemos a las ventas de soja ya que en dicho año --
Brasil superó el 68,8 por ciento de lo exportado y Argentina -
el 30 por ciento.

Las ventajosas condiciones que presenta Iberoamérica
para el cultivo de estos productos y el incremento continuado
de su participación en la oferta mundial -especialmente de so-
ja-, debido a los excelentes rendimientos de Argentina y a la
rápida expansión del cultivo en el Brasil, se contraponen con
el carácter deficitario de la Comunidad que ha de acudir a las
importaciones para lograr su abastecimiento. No es extraño --
pues que, en lo que afecta a estos productos, existan fuertes
vínculos comerciales entre una y otra área.

En concreto, en 1979, Iberoamérica representó el 15 -
por ciento del total de las compras extracomunitarias de "acei
tes y grasas de origen vegetal". La exportación iberoamericana
a la CEE de estos productos proviene básicamente de Brasil y -
Argentina, que aportan el 48 por ciento cada uno de las ventas
de la Región, siendo insignificante la participación de otros
productores como Paraguay, Uruguay, Ecuador o la República Do-
minicana. A su vez, estos dos países -Brasil y Argentina- ocu-
pan un lugar preferente en el conjunto de los abastecedores co
munitarios de "grasas y aceites vegetales", tras Malasia, Fili-
pinas, Senegal e Indonesia. Las exportaciones iberoamericanas

de estos productos, tras una caída brusca en 1975, han seguido una tendencia de suave recuperación y crecimiento. En cualquier caso, la tendencia seguida por las ventas de la Región está unida a la lenta expansión de la demanda de estos aceites comestibles, motivada a su vez por una relativa saturación de mercados.

Una dinámica diferente, con importantes ritmos de crecimiento, es la que sigue la demanda de "tortas y harinas oleaginosas" de origen vegetal. Este aumento sin precedentes registrado en las exportaciones de tortas de soja se explica por su utilización progresiva en la alimentación animal, en áreas -como la europea- de rápida expansión ganadera y de relativa escasez de producción forrajera. En 1979 la producción iberoamericana de este producto supuso algo más del 40 por ciento de las compras comunitarias. Esta participación no ha dejado de crecer en toda la década, ya que en 1970 suponía en torno al 25 por ciento de las compras de la CEE. Los dos países iberoamericanos principales vendedores a la Comunidad, al igual que al resto del mundo, son Brasil y Argentina que aportaron en 1979 el 71 por ciento y 24 por ciento respectivamente de las ventas de la Región a la CEE. Estos dos países ocupan, a su vez, el primer y tercer lugar - el segundo es Estados Unidos- en el conjunto de los abastecedores comunitarios de "tortas oleaginosas".

Por último, es igualmente importante la aportación -

iberoamericana en el abastecimiento comunitario de semillas de soja -22 por ciento de las compras en 1979- y de semillas de cacahuete -13,7 por ciento en el mismo año-. Nuevamente son -- Argentina y Brasil las que aportan la mayor parte de las ventas de soja de Iberoamérica a la Comunidad -76 por ciento y 14 por ciento, respectivamente- siguiendo en importancia Paraguay -que aporta el 9 por ciento-. Como se puede desprender de lo expuesto, mientras en Argentina predomina la exportación de soja en bruto sobre la soja elaborada, lo contrario sucede en -- Brasil, en que predominan las ventas de "harina y tortas de soja". Los tres países iberoamericanos ocupan los primeros puestos en el abastecimiento comunitario de semillas de soja, tras EE.UU. que aporta él solo el 77 por ciento de las compras extracomunitarias de la CEE.

Pero si son importantes los vínculos comerciales entre Iberoamérica y la CEE, no menos importantes son las relaciones que España -área igualmente deficitaria- mantiene con aquella Región en el comercio de estos productos. Así, Iberoamérica aporta en 1979 el 55 por ciento de las compras españolas de aceites vegetales -cacahuete, girasol, linaza y ricino-, el -- 37,6 por ciento de las tortas de soja, el 22 por ciento de las de semillas de soja y el 36 por ciento de las importaciones de semillas de cacahuete.

Argentina es el principal país proveedor de España - en el caso de los aceites de semilla, aportando el 60 por cien

to de las compras de aceite de girasol y el 73 por ciento del de cacahuete y linaza. En el caso del aceite de ricino Brasil se constituye prácticamente en el único proveedor y su contribución a la importación española es del 97 por ciento. En lo que respecta a las tortas y semillas la presencia de los productos iberoamericanos se sitúa por debajo de la de Estados Unidos que aporta el 62 por ciento de las compras de "tortas", el 60 por ciento de las compras de semillas de cacahuete y el 77 por ciento de las semillas de soja. Brasil es el principal país de la Región proveedor tanto de semillas de cacahuete -33 por ciento de lo importado- como de tortas de soja -36 por ciento- mientras Argentina lo es de las semillas de ese cultivo -16 por ciento-.

La integración de España en la CEE no parece que vaya a suponer un empeoramiento en las condiciones de acceso de estos productos iberoamericanos al mercado español que, incluso en algún caso, pueden verse beneficiados por el cambio arancelario. En todo caso y dada la diversidad de condiciones y factores que pueden afectar a cada grupo de productos (semillas, tortas y aceites) conviene que los tratemos de forma separada.

En lo que afecta a las importaciones de semillas, las de soja están exentas tanto en la Comunidad como en España y las de cacahuete, exentas igualmente en la Comunidad, tienen en España un reducido gravámen del 4,5 por ciento. En lo que afecta a las SPV, las importaciones de estos productos están

sujetas en España a un Derecho Regulador que se transforma en Montante Compensatorio en la Comunidad, lo que, en términos generales, dado el carácter eventual de la aplicación de tales Montantes, supondrá un tratamiento arancelario menos riguroso. Así pues, la integración de España en la CEE supondrá una ligera mejora en las condiciones de acceso de estos productos al mercado español.

Esta mejora en el tratamiento arancelario no se verá afectada por cambio significativo alguno en las condiciones de competencia tras la integración. En la actualidad, la participación de Iberoamérica en el abastecimiento de semilla de soja es igual en España que en la Comunidad, alcanzando el 22 por ciento del total de las compras en uno y otro caso. La competencia en este producto proviene de Estados Unidos que no goza de ningún tratamiento preferencial por parte de la Comunidad. Por lo que no se modificará la situación tras la integración, máxime si se tiene en cuenta que, en los últimos años, no ha dejado de crecer la participación de Iberoamérica en el abastecimiento comunitario de este producto.

El problema principal del comercio de semillas de soja para el mercado español está en la contradicción existente entre los dos usos a que se dedica la transformación de la semilla. De ésta se obtiene, tras la molturación, por una parte, aceite para la alimentación humana y, por otra, las tortas para su utilización como piensos de alta concentración. España -

es deficitaria en tortas de soja y está relativamente bien -
abastecida de aceite -de oliva básicamente- en sus necesida -
des de aceites vegetales. La forma en que esta contradicción
se ha intentado superar ha sido, por una parte, mediante la -
restricción de las importaciones de aceites vegetales competi
dores del aceite de oliva y, en el caso del de soja, se esta-
blece la obligación de exportarlo y se fija un ratio de pre -
cios "aceite de oliva/aceite de semillas", mucho más favora -
ble para el aceite de oliva que, por ejemplo, el vigente en -
la Comunidad (49). Un desarme progresivo de estos sistemas de
control provocará una modificación de las relaciones de pre-
cios y de la composición del consumo que iría en detrimento -
lógico del consumo de aceite de oliva y a favor de los acei -
tes de semillas (50).

En el caso de las semillas de cacahuete -de menor im
portancia por el volumen comercializado- la producción iberoameri
cana tiene un mayor peso en las compras españolas -36,5 por -
ciento- que en las comunitarias -13,7 por ciento-. A largo --
plazo es posible que se produzca un relativo acercamiento de
las estructuras de abastecimientos española y comunitaria, --
creciendo la participación en el mercado español de áreas co-
mo ACP, que tienen en la actualidad una cuota significativa -
en las compras de la CEE -9,3 por ciento- siendo, sin embargo

(49) El ratio de precios del "aceite de oliva/otros aceites -
vegetales" era en las campañas 1975-1977 de 1,6 en Espa-
ña frente a 2,5 en la Comunidad.

(50) Véase SERVICIO DE ESTUDIOS. BANCO DE BILBAO (1980), p.34

su participación en el mercado español prácticamente insignificante.

En lo que afecta a las tortas de soja, el arancel actualmente vigente en España es del 2 por ciento, mientras en la Comunidad se encuentran exentos de gravámenes. Por otra parte, están sometidos en España a un Derecho Regulador que habrá de desaparecer tras la integración al no afectarlas SPV alguno en la CEE. Todo indica pues un mejoramiento de las condiciones de acceso de estos productos iberoamericanos en el mercado español tras la integración.

Por otra parte, las tortas de soja son uno de los pocos casos en los que Iberoamérica tiene una presencia mayor en el abastecimiento comunitario -40 por ciento- que en el español -37 por ciento-. Las áreas competidoras en el mercado mundial -Estados Unidos o la India- son países que carecen de tratamiento preferencial por parte de la CEE. No parece pues que la producción iberoamericana pueda verse afectada por la competencia, máxime si se tiene en cuenta que su participación en el abastecimiento comunitario no ha dejado de crecer en la última década, multiplicándose casi por tres -en términos de cantidad las ventas a Europa de este producto.

Por último, en lo que afecta a los aceites y grasas de origen vegetal tienen en España un elevado arancel los de mayor orientación al consumo, cacahuete -16 por ciento- y girasol.

sol -19 por ciento- y menos gravámen el de linaza -14 por ciento- y el de ricino -exento-. En el caso de la Comunidad, todos estos aceites vegetales tienen un gravámen del 5 por ciento, -acompañado de un posible Montante Compensatorio. Son productos pues, que aunque incluídos en la PAC, al igual que las semillas, tienen una programación flexible, de garantía indirecta, ya que la Comunidad es deficitaria y los cultivos se localizan en áreas muy determinadas.

En España el único aceite afectado por SPV es el aceite de cacahuete que tiene un Derecho Regulador y un Derecho --Compensatorio Variable. En lo que afecta a la competencia, y --aún a pesar de que el peso de Iberoamérica es mayor en el abas--tecimiento español -55 por ciento- que en el Comunitario -36 --por ciento-, no es presumible que se produzcan grandes altera--ciones en las condiciones de acceso de estos productos en el --mercado español. En el caso de los aceites de linaza y ricino la producción iberoamericana carece de competidores que puedan beneficiarse de tratamiento de favor por parte de la CEE. La --competencia de los aceites de girasol proviene de la CEE -25 --por ciento de las compras españolas- y de los países mediterrá--neos -15 por ciento-, aún cuando Iberoamérica sigue siendo pa--ra España la principal área abastecedora -35 por ciento de la importación-. El de girasol es el único aceite de semilla que ha logrado, con una política de apoyo, un cierto asentamiento en la producción agraria española. Actualmente unas 600.000 --has. se dedican, en condiciones de coste desventajosos y con --

una productividad muy baja (51), al cultivo del girasol, sin - que la producción llegue a cubrir las necesidades del mercado interior. Por último, el aceite de cacahuete de Iberoamérica, que carece de competencia en el mercado español, tiene en el - mercado comunitario un notable competidor en la producción de los países ACP -50 por ciento de las compras de la CEE, frente al 37 por ciento que representa Iberoamérica-.

Ahora bien, más importante que la mejora arancelaria que van a experimentar estos productos o la ausencia de una -- competencia seria -salvo en el caso del cacahuete- por parte - de áreas competidoras favorecidas, es el que la futura evolu - ción de las importaciones españolas va a estar ligada al cam - bio que España habrá de acometer en su política de grasas tras la integración.

Como ya se ha señalado, tal cambio habrá de articularse suprimiendo gradualmente, por una parte, los mecanismos de control ~~del~~ comercio que hoy afectan a los aceites de semillas y, por otra, intentando evitar la acumulación de excedentes es tructurales de aceite de oliva. De cómo quede finalmente defi - nida al respecto la política comunitaria de grasas, dependerá la evolución futura de las compras españolas de aceites y, en parte, de semillas, no así las de tortas por su orientación ex

(51) En Francia se obtienen 2.000 kg/ha., en Italia 1.600 kg/ha. y en España 800 kg/ha. de grano de girasol.

clusiva al consumo animal. En todo caso, los cambios que ha de comportar tal política -por su carácter liberalizador- tenderán a favorecer la expansión del consumo de aceites de semilla (52), frente al de oliva. Dado el carácter deficitario tanto de España como de la Comunidad en la producción de tales aceites, es previsible una progresiva expansión de las importaciones tanto de semillas como de aceite vegetales, lo que puede beneficiar a Iberoamérica. En concreto, es previsible una expansión notable de las compras de semillas de soja habida cuenta de la capacidad del sector molturador español y el bajo nivel de consumo de aceite de soja en el mercado español. La integración facilitará incluso la exportación a la CEE del aceite de soja molturado en España, dando salida así a los excedentes hasta ahora acumulados de este producto.

También en el caso de las tortas, las compras españolas seguirán una tendencia expansiva, ya que su consumo es expresión de la brecha existente entre el desarrollo ganadero, motivado por el objetivo del autoabastecimiento cárnico y las insuficiencias en la producción nacional de materias primas para la alimentación animal; brecha que no parece que pueda ni vaya a alterarse en un horizonte temporal próximo.

(52) Véase C. TIO SARALEGUI (1982).

3.7. El azúcar

La mitad aproximadamente de la producción mundial de azúcar se localiza en los países en desarrollo. El resto se distribuye en parte iguales entre países desarrollados de mercado y países de economía planificada. El hecho de que estas dos últimas áreas produzcan para su directo abastecimiento, hace que la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de azúcar sea muy superior a su cuota de producción. Así, en concreto Iberoamérica, que contribuye con el 20 por ciento aproximadamente de la producción mundial de azúcar, aporta algo menos de la mitad de las exportaciones de este producto básico.

Los principales problemas con los que se enfrenta una política de expansión de las exportaciones de los países productores de azúcar son: las extremas y constantes fluctuaciones de los precios (53) y el acusado proteccionismo que ejercen sobre las importaciones de azúcar de caña los países desarrollados -como Estados Unidos o la Comunidad- productores a su vez de azúcar de remolacha. Estos mismos factores afectan a la producción iberoamericana y dificultan sus exportaciones a los países industriales como la CEE.

(53) La diferencia entre los años de precios más altos y más bajos en los últimos veinte años llega a ser del 600 por cien en términos constantes. Véase A. ORLANDI (1980), -- p. 13..

Se puede decir que en la práctica no existe comercio de azúcar entre Iberoamérica y la Comunidad (54). Esta establece para el azúcar uno de los tratamientos arancelarios más proteccionistas, al tiempo que incluye la producción entre los -- productos más protegidos de la PAC.

La Organización Común de Mercados en el sector del -- azúcar entró en vigor en el año 1967 por el Reglamento 1009/67 si bien el actualmente vigente --tras el Reglamento 3330/74 que regula las campañas 1975-1981-- es el 1785/81 de 1 de Julio de 1981. En dicho Reglamento además de establecerse un "régimen de precios" y un "régimen de intervención", se estableció un -- sistema de cuotas a la producción (55). En concreto, el Reglamento distingue tres cuotas:

- Cuota A, fijada a partir del nivel de consumo de la Comuni-
dad y de los compromisos adquiridos con los países ACP. Esta
cuota tiene cotización y precios totalmente garantizados, y
su volumen ha permanecido invariable --con la excepción de --
Italia y la debida a la integración griega-- en los últimos --
años, siendo en la actualidad de 9.516 miles de tn.

-
- (54) Se excluyen de esta consideración los países del Caribe -- pertenecientes a ACP que en virtud del Acuerdo de Lomé -- realizan exportaciones preferentes de azúcar a la Comunidad, especialmente al Reino Unido.
- (55) Para un comentario sobre el contenido del Reglamento, véase "Reglamentación de la Comunidad Económica Europea sobre Azúcar". Boletín IC nº 1802, Octubre de 1981, y R.PAS TOR BENET (1982).

- Cuota B, que se fija tomando como referencia las tres campañas del período 1975-1980, sin que dicha cuota pueda ser inferior al 5 por ciento de la A. Esta Cuota tiene una cotización y unos precios parcialmente garantizados.
- Cuota C, no sujeta a cotización ni a garantía de precios y con obligación de exportación sin ayuda de los instrumentos comunitarios.

Este sistema comunitario tiene un inequívoco carácter protector, pretendiendo la salvaguarda de la producción interior, y el estímulo del cultivo en las zonas más aptas al objeto de eliminar excedentes potenciales. La Comunidad, que tenía un nivel de autoabastecimiento del 95 por ciento en 1973-1976, no sólo ha logrado el pleno abastecimiento, sino que, a lo largo de los últimos años, no obstante la política de cuotas, ha generado importantes excedentes de producción (56). Este equilibrio entre la oferta y la demanda se ha visto agravado por el compromiso adquirido por la CEE con los países de ACP de "importación preferencial" de azúcar de caña. Estas importaciones de azúcar preferencial -en torno a 1450 miles de tn- se realizan en función de acuerdos comerciales privados y gozan de precios totalmente garantizados, además de estar exentas del "prélèvement" (57). El Reino Unido es el país comunitario

(56) La producción media de las últimas tres campañas comunitarias ha sido de 11.864 miles de Tn. y el comercio de 9.492 miles de Tn., lo que supone una tasa de autoabastecimiento del 125 por ciento.

(57) El azúcar preferencial está, sin embargo gravada con una cotización diferencial expresada en 100 kg. de azúcar blanca. Dicho gravámen es para las cosechas 81/82 de 2,25 ECUS, 82/83 de 1,50 ECUS y 83/84 de 0,75 ECUS su incidencia es pues mínima.

al que van destinadas la mayor parte de estas importaciones.- Estas proceden de las antiguas colonias inglesas del Caribe y de Africa, productores de caña, además de Madagascar, República Popular del Congo y la India. De hecho, la producción ACP de azúcar por causa de este convenio tiene una presencia significativa en el abastecimiento comunitario suponiendo el 70 por ciento de las compras realizadas por la CEE y el 12 por ciento de su producción (58).

La CEE constituye un mercado desde el punto de vista azucarero autosuficiente y únicamente recurre a importaciones en ocasionales años de déficit o para mentener los compromisos adquiridos con sus ex-colonias, por lo que no es extraño la ausencia de comercio entre Iberoamérica y la Comunidad.

Los problemas con la CEE respecto al comercio del -- azúcar no se limitan a las barreras impuestas a las posibles ventas de Iberoamérica por parte de la Comunidad sino que -- afectan al conjunto de la exportación, a través de la competencia ejercida por los excedentes comunitarios que son colocados subvencionados en el mercado mundial. En efecto, la CEE

(58) R. LANGHAMMER (1982) p. 4, habla del Protocolo sobre el Azúcar como una de las ventajas manifiestas dado por la CEE a los apaises ACP respecto a Iberoamérica. También -- menciona que, en el caso de que el precio de garantía -- fuese inferior al precio del mercado mundial y si la subida de precios alterase la producción interna de la CEE la ventaja de la producción ACP podría desaparecer, ya -- que pagaría el acceso seguro al mercado comunitario con una pérdida de posibles ingresos adicionales si la venta se hiciese a precios del mercado mundial. Tal es de hecho lo que ha sucedido en 1980, año en el que el precio garantizado estuvo muy por debajo del nivel de precios -- del mercado.

- que no suscribió el Convenio Internacional del Azúcar de --
1978- establece en el Reglamento del Azúcar un costoso siste-
ma de restituciones que subvenciona las exportaciones en fun-
ción del precio mundial del producto (59). La concesión de es-
tos subsidios le ha permitido a la CEE ampliar su participación
en el mercado mundial a costa de los exportadores miembros --
del Convenio, cuyos esfuerzos para detener la caída de los --
precios resultaron, de esta forma, inútiles.

En el caso de España el nivel de producción es próxi-
mo al de autoabastecimiento -95 por ciento- supliéndose el --
resto con importaciones. Iberoamérica constituye, a través de
la exportación cubana, el principal proveedor español, si --
bien los volúmenes de importación de azúcar en bruto, que en
1978 y 1979 se situaban cerca de los 2.000 millones de pese-
tas, cayeron en 1980. Otra área proveedora es la propia Comu-
nidad -Francia principalmente- de la que en 1979 España obte-
nía el 6 por ciento del azúcar en bruto importado, y la casi
totalidad del azúcar "no en bruto". No cabe duda que la inte-

(59) Según la CEPAL entre fines de 1975 y mediados de 1976 --
los precios medios fluctuaron entre 40 y 65 unidades de
cuenta de la Comunidad por Tonelada; para 1976-1977 fluc-
tuaron entre 104 y 77 y en Junio de 1978 alcanzaron en --
este escalonamiento, las 265 unidades de cuenta por tone-
lada. Véase CEPAL "América Latina en el umbral de los --
años ochenta", Santiago de Chile, 1980. Los importantes
gastos que ha generado esta política ha hecho que la Co-
munidad aplique en los últimos años medidas para conte-
nerlos como pueden ser el aplicar incrementos de precios
al azúcar y a la remolacha inferiores a los del resto de
los productos agrarios, reducir la cuota B y establecer
una mayor co-responsabilidad de los productores aumentan-
do la "cotización a la producción". Véase al efecto R.
PASTOR BENET (1982) p. 268.

gración española, supondrá un reforzamiento de las relaciones comerciales con la Comunidad. Máxime, si se tiene en cuenta - que la productividad en España es notablemente inferior a la media de la CEE tanto en el sector agrícola -6 horas/hombre - por Tn. frente a 1 hora/hombre en la CEE- como en el sector - industrial -30.000 Tn. de media anual por fábrica frente a -- las 55.000 Tn. comunitarias-.

De cuanto se ha expuesto se puede desprender que el azúcar es uno de los productos que pueden ser más afectados - tanto en la producción interior como en su comercio por la en trada de España en el Mercado Común. La adhesión española trae rá consigo un gran incremento del arancel, que pasará de 1 -- por ciento al 8 por ciento, aunque lo más decisivo será sin - duda la aplicación de un prélèvement para adecuar el precio - internacional al Comunitario, sensiblemente superior. Esta -- protección es tanto más destacada cuanto los costes de produc ción del azúcar de remolacha en los países industriales, son casi el doble de los que existen en los países en desarrollo, productores de azúcar de caña.

Asímismo, tras la integración, España deberá abando- nar el Comercio de Estado bajo el que se realizan las importa ciones de la posición 17 01 910: "Los demás azúcares de remo- lacha y caña en bruto", lo que perjudicará fundamentalmente a Cuba, no obstante haber desaparecido el azúcar como elemento primordial del comercio en el convenio firmado en Enero de --

1979 por ambos países.

Así pues, todo parece apuntar hacia un empeoramiento de las condiciones de venta de azúcar iberoamericana a España. En lo que afecta al comercio de este producto lo más probable es que el tráfico que con fluctuaciones se ha mantenido hasta la actualidad entre Iberoamérica y España se plantee en un futuro más como un intercambio entre España y la Comunidad que con terceros países. Parece difícil pues que, salvo en ocasionales años de déficit azucarero, pueda la producción iberoamericana constituirse en abastecedora complementaria tanto de los países de la CEE como de España comunitaria.

3.8. Cacao

La producción mundial de cacao, por ser propia de -- las zonas tropicales, se concentra de forma exclusiva en los -- países en desarrollo. Los países africanos son en conjunto -- los principales productores de grano -63 por ciento del total mundial- hasta el punto de que Ghana y Costa de Marfil, los -- dos países de mayores niveles de producción, llegan a representar el 24 por ciento y 17 por ciento respectivamente, de -- la producción mundial. En Iberoamérica, la producción de cacao ha crecido en las últimas décadas, muy especialmente, en Brasil, que supone ya el 16 por ciento de la producción mundial. El peso de la Región ha subido a expensas de la producción de otras áreas en desarrollo y, muy especialmente, de --

los productos tradicionales africanos como Nigeria o Ghana. De esta forma, la producción iberoamericana pasa de ser el 28 por ciento del total mundial en 1968 a estar actualmente en torno al 32 por ciento.

Una característica del mercado de cacao es el elevado nivel de concentración tanto del lado de la oferta, como del lado de la demanda. Así cinco países en desarrollo (Ghana, Costa de Marfil, Brasil, Nigeria, Camerún y Ecuador) concentran el 80 por ciento de la producción mundial de grano. Esta producción se destina a los países industriales, especialmente a la Comunidad, que adquiere el 43 por ciento del total comerciado, a Estados Unidos -19 por ciento- y a la URSS -8 por ciento-.

El cacao se ajusta al comportamiento clásico de los productos primarios, de forma que siendo los países atrasados quienes producen la materia prima -fermentación y secado del grano- son los países industriales los que detentan el control de los procesos de transformación industrial del producto para reexportar las manufacturas, principalmente chocolate. De hecho, seis países industriales -entre ellos los comunitarios, Holanda, RFA, Reino Unido y Francia- exportan alrededor del 75 por ciento de productos derivados del cacao (60). Actualmente, sin embargo, muchos países productores están haciendo esfuer -

(60) Cfr. S. DEL VALLE y R. SALAZAR (1981) p, 55.

zos por llegar a los mercados consumidores con productos semi-elaborados como manteca y pasta de cacao. En el caso concreto de los principales productores iberoamericanos este proceso es tá muy avanzado, hasta el punto de que Brasil exporta alrededor del 45 por ciento de la producción mundial de pasta de cacao y Ecuador exporta ya el 80 por ciento de su producción bajo esta forma semielaborada. Al desarrollo de esta tendencia, sin duda positiva para los países productores, se opone la política comercial de los países industriales. Así, en el caso concreto de la CEE el gravámen al producto semielaborado -pasta de cacao- es cinco veces superior al correspondiente a la materia prima -15 por ciento frente a 3 por ciento respectivamente-.

Los problemas que se presentan en el seno de la CEE - para la producción iberoamericana de cacao son muy similares a los del café. En esencia:

- Bajo crecimiento de la demanda mundial que, incluso en algunos años ha experimentado tasas negativas (61).
- Impuestos internos relativamente elevados al consumo.
- Fuerte competencia de otras áreas en desarrollo que reciben un tratamiento arancelario ventajoso.

Por lo que se refiere a este último aspecto, conviene

(61) En 1978, por ejemplo, se consumió menos cacao en el mundo que en 1975 y la misma cantidad que en 1965. Véase A. ORLANDI (1980), p. 23.

advertir que en las posiciones estadísticas que recogen la materia prima sin elaborar -cacao crudo entero o partido- la diferencia de trato arancelario entre la producción de ACP y la procedente de Iberoamérica es más bien escasa, dado el bajo nivel del gravámen fijado por la TEC -3 por ciento-. No sucede -otro tanto, sin embargo, con los productos transformados del -cacao que mientras ACP disfruta de exención arancelaria, la -- producción iberoamericana ha de soportar un gravamen del 15 -- por ciento. En todo caso la opción que en materia de relaciones comerciales ha supuesto para la CEE la firma del Convenio de Lomé, ha tenido sus repercusiones incluso en el comercio de la materia prima. Así, mientras en 1967 las importaciones de -cacao crudo realizadas por la CEE-3RFA, Francia e Italia- provenientes de los países de ACP sususieron el 71 por ciento del total importado, dicha tasa era del 87 por ciento en 1979, -- mientras las compras de Iberoamérica seguían una trayectoria -inversa, pasando del 9,7 por ciento al 7,1 por ciento en igual período.

En el caso español los principales países proveedores de cacao crudo -que es el componente principal de nuestra importación- son Brasil que aporta aproximadamente la mitad de -- las compras en 1979, Ghana -29 por ciento- y Costa de Marfil -12 por ciento-. Otros países iberoamericanos proveedores de -cacao, aunque en proporciones mucho menores, son Colombia, -- Ecuador, México y Perú.

Las compras de cacao que España hace a Iberoamérica se realizan fundamentalmente en forma de cacao crudo habiéndose importado como promedio de los tres años -1978, 1979 y -- 1980- 4.540 millones por Península y Baleares y 25 millones - por zonas exentas. La importación de productos semitransformados como "residuos de cacao" o "pasta de cacao" es de menor - importancia, suponiendo un monto de 118 millones de pesetas.

Dada esta composición de las compras españolas de cacao y a la vista de los indicadores utilizados, el comercio - con Iberoamérica de este producto aparece como relativamente poco comprometido por el ingreso de España en la CEE.

La adhesión implicará una fuerte reducción del derecho arancelario (de 21,2 por ciento al 3 por ciento), no alterará el régimen de comercio ya que está liberado en ambas zonas, y no supondrá el establecimiento de ningún tipo de SPV. A ello se debe añadir, como elemento también favorable, que - el precio de las compras españolas ha estado, al menos desde 1970, por debajo del internacional, si se exceptúa 1978 en -- que una brusca caída del precio hizo que dichas compras con - certadas con anterioridad estuvieran por encima de la cotización internacional del producto (62).

El lado problemático aparece, una vez más, debido al sesgo en las fuentes de abastecimiento que en España son ibe-

(62) Véase M. PEREZ RIBES (1979) p. 24.

roamericanas en más de la mitad -52,4 por ciento- y en la Comunidad son mayoritariamente ACP -85 por ciento- (63). No resultaría excesivamente extraño que España siguiese una lenta tendencia de aproximación de sus fuentes de abastecimiento a las vigentes en la Comunidad, haciendo que el peso de las importaciones provenientes de ACP -que ya suponen una tasa importante del 43 por ciento- crezcan en el total de las compras con posible detrimento del producto iberoamericano. Esta tendencia puede reforzarse si se sigue el proceso lógico de transformación de la exportación brasileña e iberoamericana en general de materia prima a producto semielaborado, por cuanto - en este ámbito son mayores las ventajas relativas de tratamiento arancelario que obtienen los países ACP.

3.9. Tabaco

Tanto España como la Comunidad son deficitarias en tabaco, aún cuando en uno y otro caso se mantienen explotaciones dedicadas a este cultivo cuya producción contribuye de forma marginal a los respectivos abastecimientos internos.

En el caso de la Comunidad, y a pesar de la escasa significación de su cultivo, el tabaco está sometido a una temprana y compleja reglamentación (64), con la que se ha in-

(63) El peso de las importaciones procedentes de ACP en las compras de países como Dinamarca, Francia, Italia o el Reino Unido, llegan incluso a ser superiores al 90 por ciento.

(64) Reglamento 727/70 de 21 de Abril de 1970.

tentado resolver las dificultades -reglamentación propia de - cada país, existencia de monopolios estatales en Francia e -- Italia, etc.- de las que se partía en el sector. Dicha reglamentación tiene como objetivos tanto la supresión de las discriminaciones en los países -armonización fiscal y supresión de monopolios, básicamente-, para facilitar la libre circulación de los productos del sector, como establecer una organización común del mercado que incluye un sistema de precios de garantía e intervención, un sistema de apoyo -del tipo "deficiency payment"- a los cultivadores europeos, sin afectar, - sin embargo, al régimen de importación del producto que está liberado y carece de SPV así como de cualquier otro tipo de - restricciones en las fronteras comunitarias, aparte del derecho arancelario.

El grado de autoabastecimiento de la Comunidad en el sector del tabaco es bajo, teniendo que recurrir a las importaciones para satisfacer el consumo, especialmente en algunos tipos de tabaco, como Virginia y Burley. La producción iberoamericana supuso en 1979 el 11,1 por ciento del total de compras comunitarias de tabaco. Entre los principales exportadores de la Región habría que señalar a Brasil -66 por ciento - de las ventas iberoamericanas a la CEE en 1979-, Argentina -- -13 por ciento- y Cuba -6 por ciento-, seguido con menores niveles de participación por México, Paraguay, Colombia, Repú - blica Dominicana, Guatemala y Perú. Aún así, el principal proveedor de tabaco a la Comunidad es Estados Unidos que propor-

ciona el 36 por ciento de las compras extracomunitarias, Brasil ocupa el segundo lugar con un 10 por ciento y Argentina - el undécimo con un 0,8 por ciento.

En el caso de España, también el tabaco tiene una estricta reglamentación, que se establece a través del decreto anual de regulación de campañas. En este decreto se fijan los tipos de tabaco autorizados, la superficie máxima de cultivo permitida y los precios a pagar por el tabaco según provincia. El Servicio de Cultivo y Fermentación del Tabaco adquiere la cosecha para su transformación en sus centros de fermentación, encargándose Tabacalera de la posterior industrialización y -comercialización del producto (65).

La insuficiente producción interna hace que España -tenga que recurrir al igual que la CEE a las importaciones para su abastecimiento. La producción iberoamericana tiene un -papel relevante en el abastecimiento español de tabaco, especialmente de "tabaco en rama" (excluido el tipo Virginia), y "cigarros puros y puritos". Para el primero de ellos los principales abastecedores españoles de la Región son la República Dominicana -32 por ciento de las compras españolas-, Cuba -23 por ciento- y Brasil -17 por ciento-, seguido a un menor nivel por Colombia, Paraguay, México, Honduras y Nicaragua. Fuera -de Iberoamérica el único país abastecedor de relevancia es In

(65) Véase J.M. SUMPSI y F. GARCIA AZCARATE (1982), p. 234.

donesia que aporta en 1979 el 16 por ciento de las compras españolas. En el caso de los "cigarros puros y puritos" el predominio de la oferta iberoamericana es total y un sólo país, Cuba, aporta el 96 por ciento de las importaciones realizadas por España en dicho año.

El futuro del comercio de este producto está muy ligado al del régimen bajo el cuál se realizan las compras en la actualidad en España. Por la Disposición VIII del Arancel Español, el tabaco sólo se puede importar a través del ente concesionario del monopolio y en la forma prevista en el contrato firmado entre Tabacalera y el Estado. El tabaco elaborado puede ser importado por particulares mediante el pago de las regalías correspondientes (350 pts/kg), más un 40 por ciento de comisión a Tabacalera. Un cálculo de la conversión hecha para 1979 arroja un derecho ad valorem de un 65 por ciento, gravamen superior al que debe de satisfacer la importación en la Comunidad que se sitúa por el SPG en un derecho del 42 por ciento. Sin embargo, este derecho en el caso español es poco significativo por el papel hegemónico que tiene Tabacalera en las compras de tabaco en el exterior. La integración de España en la Comunidad comportaría la eliminación de Tabacalera como monopolio de importación y exportación, al igual que su desaparición como monopolio en el sector manufacturero de distribución y comercialización del producto. El Servicio de Cultivo y Fermentación del Tabaco también deberá desaparecer en su papel de monopolio de primera transformación

del producto. En consecuencia, las marcas extranjeras podrán - establecerse en el mercado español y distribuir sus tabacos -- bien a través de una red comercial propia o utilizando -como - en Italia- la red preexistente. Igualmente, el sector deberá - adaptarse en su normativa reguladora -sistemas de garantía, interintervención y apoyo- a la vigente en la Comunidad. En lo que -- afecta al comercio, este debe liberalizarse al tiempo que se - tendrán que aplicar los gravámenes comunitarios establecidos - por la TEC y el SPG.

Todos estos cambios comportarán, sin duda, una pérdida de las ventajas de que hoy goza la producción iberoamericana en el mercado español y repercutirá en un posible deterioro de las ventas de tabaco iberoamericano a España. Ello por dos motivos:

- En primer lugar, porque la adopción de los derechos arancelarios vigentes en la Comunidad supondrá el que las ventas de Iberoamérica tendrán que satisfacer un gravamen superior al actualmente vigente en España, habida cuenta de que, - en la actualidad, las compras son realizadas por Tabacalera libres de derechos arancelarios. En la Comunidad, sin embargo, - el tabaco sin elaborar -principal componente de la importación española- habrá de satisfacer según el SPG un derecho compuesto del 7 por ciento con límites máximos y mínimos de 13 y 45 - ECUS/100 kg.

- En segundo lugar, el abandono del comercio de Estado supondrá un incremento de la competencia para la producción iberoamericana, dentro del mercado español. Competencia que será ejercida tanto por parte de los países productores de ACP, y los incluídos en la lista B del SPG para los que la CEE dispone de un contingente exento de 61.200 Tm., como por parte de otros países por ejemplo los Estados Unidos que, aún cuando no se beneficiarán de trato preferencial alguno, podrán incrementar sus ventas al cesar el régimen de monopolio en que se realizan las importaciones. En concreto, en la expansión de las compras de Tabaco proveniente de EE.UU. pueden influir las prácticas y hábitos comerciales que impongan las potentes multinacionales del sector una vez implantadas en el mercado español (66).

De todos modos, el futuro del comercio del tabaco dependerá en gran medida del futuro de Tabacalera, una vez producida la integración. El artículo 37 del Tratado de Roma prohíbe la existencia de monopolios comerciales, aunque en virtud del artículo 90 del mismo Tratado, se podría mantener la institución como monopolio fiscal. Los precedentes del SEITA francés y del AMS italiano son ilustrativos al respecto ya que en

(66) El sector del Tabaco es un sector fuertemente oligopolítico, controlando siete empresas multinacionales el 80 por ciento del mercado. Estas empresas "imponen, por cuestiones de sabor y calidad específica, el consumo de tabaco rubio americano, impidiendo en gran medida que este sea desplazado por el de otros países". Cfr. J.M. SUMPSI y F. GARCIA AZCARATE (1982), p. 246.

ambos casos, el monopolio se convirtió en "holding" con instalaciones y marcas definidas. Además, en el caso de Italia, se mantuvo ligada al AMS la red distribuidora, que, aunque formalmente no tiene carácter exclusivo o monopolístico, en la práctica funciona como tal, al ser difícil toda competencia por los costes que implicaría el montaje de una red alternativa. Del mantenimiento de una presencia activa de Tabacalera en el futuro mercado libre de tabaco dependerá en gran medida, el mantenimiento de los canales tradicionales de comercio y de abastecimiento del exterior. Por el contrario, caso de que se tienda -- como parece apuntar la jurisprudencia comunitaria -- a suprimir y controlar toda actividad de los monopolios fiscales por la discriminación o practicas restrictivas que puedan encubrir -- (67) dichos canales --incluídas por consiguiente las compras a -- Iberoamérica-- podrían verse seriamente afectadas. La introducción de las empresas multinacionales del sector, tanto a través de cambios en las prácticas comerciales y de abastecimiento que puedan comportar, como la modificación que, sin duda, -- promoverá en los tipos, gustos y calidades de tabaco demandadas, pueden desplazar progresivamente a Iberoamérica de la posición hegemónica que hoy tiene en el abastecimiento español -- de tabaco, especialmente de tabaco sin elaborar. A este respecto conviene llamar la atención sobre el desplazamiento de los gustos de consumo hacia los tabacos de tipo americano que ya -- se puede detectar, lo que conlleva también a cambios en el tipo de variedades demandadas.

(67) Véase P. SOLBES (1979), p. 47.

3.10. Minerales y metales: Cobre y hierro

Vamos a considerar los principales productos que componen las ventas de minerales y metales iberoamericanos a España. En concreto, nos referiremos al cobre y al hierro. La -importación de "minerales de hierro" de Iberoamérica -5.117 -millones de pesetas como promedio de los años 1978, 1979, y -1980- y la de cobre -2.295 millones de pesetas en promedio- -suponen el 87 por ciento de las compras que España realiza de productos comprendidos en el capítulo 26 del Arancel -"Minerales metalúrgicos"- procedentes de aquella región. A su vez, -el "cobre bruto", supone el 60 por ciento del total de compras que hace España a Iberoamérica de productos de la Sección XV -"Metales comunes y manufacturas de otros metales"- . La importancía de ambos queda puesta de manifiesto por las cifras --ofrecidas.

La producción de cobre está bastante repartida entre las diferentes áreas económicas del mundo. En lo que se refiere a la producción de mina, la participación de los países en desarrollo en el total de la producción mundial -42 por ciento en 1979- es superior a la correspondiente a los países desarrollados de mercado -35 por ciento- o a la de los países -centralmente planificados -22 por ciento-. Esta relación se -modifica sin embargo tanto en lo que se refiere al cobre fundido -31 por ciento, 46 por ciento y 22 por ciento respectivamente- como al cobre refinado -21 por ciento, 53 por ciento y

22 por ciento- siendo creciente el peso de la producción de --
los países desarrollados con el avance en el proceso de elabo-
ración del producto. Por otro lado la utilización del cobre en
los procesos industriales hace que los países atrasados tengan
una participación baja en el consumo de cobre refinado -7,2 --
por ciento en 1979- y correlativamente una participación muy -
superior en las exportaciones -63,2 por ciento (68).

Iberoamérica constituye la principal área en desarro-
llo productora de cobre, aportando el 19 por ciento de la pro-
ducción mundial y el 26 por ciento de las exportaciones. Como
es sabido, casi las tres cuartas partes de la exportación ibe-
roamericana de cobre -las dos terceras partes de la producción
corresponden a Chile, que es, con diferencia, el principal --
país productor y exportador tanto de Iberoamérica como del con-
junto de miembros del Consejo Intergubernamental de Países Ex-
portadores de Cobre (CIPEC). Otros países productores de cobre
de la región son Perú, y, sobre todo por sus posibilidades fu-
turas, México y Panamá.

Europa en su conjunto constituye el principal mercado
para el cobre iberoamericano y, en concreto, hacia la CEE se -
dirigen en torno al 40 por ciento de las ventas de la Región. -
Para el cobre chileno los tres países principales compradores
son la RFA -18 por ciento de las ventas- Italia -10 por cien -

(68) Véase A. ORLANDI (1980) p. 34.

to- y el Reino Unido -8 por ciento-. Por su parte, Perú, tras un período de orientación casi exclusiva al mercado estadounidense, comienza a diversificar sus exportaciones, encontrando en el Reino Unido e Italia importantes compradores.

A lo largo de los últimos años, a pesar de haber caído la participación iberoamericana en las exportaciones mundiales (69), se ha mantenido prácticamente constante su peso relativo en el total de las compras comunitarias. Así, considerando la CEE-3 (RFA, Francia e Italia) las exportaciones iberoamericanas se mantienen en torno al 28 por ciento, mientras las -provenientes de ACP pasan de suponer el 25 por ciento en 1967 al 22 por ciento en 1979.

Iberoamérica constituye la principal región abastecedora de cobre también para España. En 1979 esta Región aportó algo más de la mitad de las importaciones de "cobre bruto" y -una tercera parte de las compras españolas de "concentrados de cobre". En lo que se refiere a este último producto, los abastecedores iberoamericanos fueron en 1979, Perú -18 por ciento- Chile -11 por ciento- y Guatemala -48 por ciento-, aún cuando el país de mayor venta fue Papua Guinea -35 por ciento- seguido de Canadá -221,8 por ciento-. Una presencia mayor adquieren los países iberoamericanos en el abastecimiento español de "co

(69) En concreto, la participación de América Latina en el total de exportaciones de cobre pasa del 26 por ciento en 1960 al 19 por ciento actual. Véase al respecto E. TIRONI (1979) especialmente el Cuadro de la p. 187.

bre bruto". En este producto Chile es el principal abastecedor aportando el 47 por ciento de las compras, seguido de Zambia -27 por ciento- y Perú -12 por ciento-.

El cobre, además, supone para Chile y Perú el 60 por ciento y 44 por ciento de las ventas que estos países hacen a España. La importancia de este comercio aquí reseñada, no obsta para que en los últimos años haya caído la participación relativa que tiene España como punto de destino de las ventas -- iberoamericanas. Así, por ejemplo, las compras españolas han pasado de suponer en 1975 el 4 por ciento del total de cobre exportado por Chile al 2,7 por ciento en 1979 (70).

El principal problema que atraviesan las exportaciones iberoamericanas de cobre, se refieren a la relativa atonía de la demanda que se ha visto frenada a partir de 1973, debido al descenso de la actividad económica ocasionado por la crisis al empleo creciente de sustitutivos (aluminio y materias plásticas), así como a la tendencia al reciclaje de las materias primas. Esta atonía de la demanda se ve complicada por la falta de acuerdo entre los países productores para aplicar políticas de autolimitación de la oferta. (71).

(70) Véase G. GRANDA y F. SEGUNDO PEREZ (1981).

(71) Esta falta de acuerdo está motivado por la gran dependencia que muchos países atrasados presentan respecto de las exportaciones de cobre.

CUADRO IX. PRODUCTOS IMPORTANTES (PENINSULA Y BALEARES)

Nº POSICION	DESCRIPCION	ARANCEL FUTURO	REGIMEN COMERCIAL ACTUAL	SISTEMA PROTECCION VARIABLE ACTUAL	ESTRUCTURA ABASTECIM. (ANO 1979) ESPAÑA CEE	C V-CEE-3 1967	1979
02 01 012	CARNES DE BOVINO frescas, refrigeradas y congeladas	1	20 D	E L D	- +P D	47,6 22,9 D	45
02 01 021		1	20 D	E L D	- +P D	47,6 22,6 D	155
02 01 022		1	20 D	E L D	- +P D	47,6 22,9 D	488
02 01 023		1	20 D	E L D	- +P D	47,6 22,9 D	1
02 01 024		1	20 D	E L D	- +P D	47,6 22,9 D	929=1.618
03 01 381	MERLUZA, LENGUADOS Y ATUNES -- frescos y congelados	Exto. 15	15 NV	B L D	DCV - F	53,8 12,8 D	22
03 01 560		15	15 NV	B L D	- J -	53,8 12,8 D	361
03 01 620		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	15
03 01 630		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	26
03 01 640		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	89
03 01 650		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	84
03 01 660		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	19
03 01 671		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	42
03 01 730		15	15 NV	B L D	DCV - F	53,8 12,8 D	2.150
03 01 870		15	15 NV	B L D	DCV - F	53,8 12,8 D	459
03 01 610		6	22 D	B L D	DCV TC NV	53,8 12,8 D	27= 3.294
07 05 911	GARBANZOS, CUISANTES Y ALUBIAS blancas no para siembra	1	Ex. (SPG) NV	L L NV	DR - F	93,2 15,1 D	2.211
07 05 912		1	Ex. (SPG) NV	L L NV	DR - F	93,2 15,1 D	375
07 05 921		1	Ex. (SPG) NV	L L NV	DR - F	93,2 15,1 D	434
07 05 940		7	3 NV	L L NV	- -	93,2 15,1 D	15=3.035
09 01 010	CAFE SIN TOSTAR Y TOSTADO	Exto. 5	5 D	B L D	- -	66 49,9 D	13.345
09 01 020		Exto. 5	5 D	B L D	- -	66 49,9 D	2.678
09 01 110		27	12(SP) F	B L D	- -	66 49,9 D	95=16.118
10 05 910	MAIZ no para siembra	1	9 D	E L D	DR P NV	31,5 8,9 D	7.005
10 05 920		1	9 D	E L D	DR P NV	31,5 8,9 D	149
10 05 930		1	9 D	E L D	DR P NV	31,5 8,9 D	159=7.313
10 07 120	MIJO Y SORGO	20	8 F	L L NV	DR P NV	78,6 15,6 D	4
10 07 190		1	8 D	E L D	DR P NV	78,6 15,6 D	1.818
10 07 910		Exto. 8	8 D	L L NV	DR P NV	78,6 15,6 D	304=2.216
12 01 120	SEMILLAS DE SOJA y CACAHUETE no para siembra	4,5	Ex. NV	L L NV	DR PHC NV	36,5 13,7 D	549
12 01 130		Exto. 4,5	Ex. NV	L L NV	DR PHC NV	21,8 21,8 NV	14.392=14.941
15 07 120	ACEITES VEGETALES (Cacahuete, girasol, linaza, ricino)	16	5 F	L L NV	DR-DCV, PHC NV	55,4 36 D	43
15 07 170		19	5 F	L L NV	- PHC D	55,4 36 D	787
15 07 410		14	5 F	L L NV	- PHC D	55,4 36 D	168
15 07 420		Exto. 14	Ex. F	L L NV	- PHC D	55,4 36 D	168= 1.166

N° POSI CION	DESCRIPCION	ARANCEL		REGIMEN COMERCIAL		SISTEMA PROTEC CION VARIABLE		ESTRUCTURA ABAST. (AÑO 1979)		
		ACTUAL	FUTURO	ACTUAL	FUTURO	ACTUAL	FUTURO	ESPARA	CEE	
17 01 010 17 01 910	-SACAROSAY AZU- CARES	1 1	80 80	L E	L D	- -	P D	83% 83%	2 D 709 612=1.321	1,13
18 01 010 18 01 020	-CACAO crudo	21,2 21,2	3 F 3 F	L L	NV NV	- -	- -	52,4 52,4	7,8 D 4.534 7=4.541	0,58
22 08 020	-ALCOHOL etílico (más de 96° no vínico)	48	1600/1P-	B	L D	I.E.	- F	58	18,6 D 638=638	-
23 04 910	-TORTAS DE SOJA	2	Ex. NV	L	L NV	DR	- F	37,6	40,1 F 996=996	-
24 01 020 24 02 010	-Tabacos sin elabo- ratory elaborados (cigarros, puritos etc.)	Disp. 8° Disp. 8°	7 con. 42 (SP)	E E	L D L D	- -	- -	79,3 79,3	11,1 D 11,1 D 1.049=4.490	1,3
26 01 020 26 01 030 26 01 131 26 01 152	-MINERAL DE HIERRO de COBRE Y DE ZINC	Ex. Ex. Ex. Ex.	Ex. NV Ex. NV Ex. NV Ex. NV	L L L L	NV NV NV NV	- - - -	- - - -	47,3 47,3 33,5 47,8	29,9 D 29,9 D 16,6 D 22,1 D 3.455 1.633 2.295 452=7.865	0,15 1,4 0,73
27 09 000	-Aceites crudos de petróleo	Disp. 8°	Ex. NV	E	L D	-	-	7,7	0,8 D 38.000=38.000	-
27 11 030	-Propano y butano licuados	Disp. 8°	Ex. (SG) NV	E	L D	-	-	13	2,3 D 1.549=1.549	1,2
28 16 010	-Amoníaco licuado	15	Ex. (SG) F	L	L NV	-	-	25,4	9,2 D 1.212=1.212	-
29 01 030	-Etileno	9	Ex. (SG) F	L	L NV	-	-	16,8	0,3 D 543=543	-
53 01 010 53 01 110	-Lanas sucias y desgrasadas	9,5 12	Ex. F Ex. F	L L	NV NV	- -	- -	19 19	7,9 D 7,9 D 491 241=732	0,1
55 01 000	-Algodón sin cardar ni peinar	13	Ex. NV	L	L NV	-	-	30,5	15,3 D 1.625=1.625	0,22
74 01 020	-Cobre bruto y refi- nado	Exento	Ex. NV	L	L NV	-	-	267	- 267	-
74 01 110 74 01 220		6 8,5	Ex. F Ex. F	L L	NV NV	- -	- -	53,3	24,6 D 2.204 442=2.913	0,25
75 01 010	-Mats y spois de - Niquel	Exento	Ex. NV	L	L NV	-	-	4	-	-
75 01 020		Exento	Ex. NV	L	L NV	-	-	18,3	5,1 D 152	1
75 01 090		Exento	Ex. NV	L	L NV	-	-	377=	533	-
OBSERVACIONES		TOTAL..... 116.386								

CV: Coeficiente de variación.
CEE-3: Rep. Federal Alemana, Francia, Italia.
D: Indicador desfavorable.
F: Indicador favorable.
NV: No varía el indicador.

La incorporación de España a la CEE no parece que -- pueda tener efecto negativo alguno sobre las importaciones de cobre. Los principales componentes de la importación española de este producto "concentrados de cobre" y "cobre bruto", están el primero de ellos exento de derecho arancelario y el segundo con un gravamen del 6 por ciento para el metal de riqueza superior al 90 por ciento. En la Comunidad ambos productos se encuentran exentos, por lo que, en todo caso, lo que habría sería una mejora en el tratamiento arancelario tras la integración. Por lo demás, las importaciones se realizan como comercio liberado y carecen de SPV, tanto en España como en la Comunidad.

Aunque el peso relativo de la exportación iberoamericana es notablemente superior en España que en la Comunidad --53,3 por ciento del total de compras frente al 24,6 por ciento para el caso del "cobre bruto"; y 33,8 por ciento frente a 16,6 por ciento en el mineral- no parece que se puedan esperar problemas por posible competencia de otras áreas productoras. Cabe considerar al efecto que, en lo que se refiere al cobre bruto, aunque es superior en la CEE el peso relativo de las ventas ACP -28 por ciento frente al 4 por ciento en España-, estas han caído levemente en los últimos años, mientras se han mantenido las de origen iberoamericano. En lo que respecta al "Mineral de Cobre", aunque es muy importante el peso de los países ACP tanto en el abastecimiento español -35 por ciento- como comunitario -45 por ciento- (éste último es esca

samente significativo por lo irrelevante de las compras comunitarias) no parece que se puedan producir alteraciones desfavorables para Iberoamérica en un futuro, máxime cuando se afianza su posición como área productora.

En todo caso, conviene reiterar que el problema principal para las exportaciones iberoamericanas de cobre no parece que venga del tratamiento arancelario ni por consiguiente de los cambios que resulten de la integración española, sino más bien de una situación de exceso de oferta mundial y de una lenta recuperación de la demanda. Problema de sobreproducción que se puede ver agravado por las grandes posibilidades de nuevos yacimientos y aumentos de la explotación en Irán, Filipinas, México y Panamá con las excelentes perspectivas de explotación del "Cerro Colorado".

El caso del hierro presenta un notable paralelismo -- con el del cobre. Al igual que este último, su producción se encuentra bastante repartida entre los países desarrollados de mercado, los países del llamado Tercer Mundo y los centralmente planificados en proporciones del 38,2 por ciento, 22,3 por ciento y 39,5 por ciento respectivamente (72). También en este caso el menor consumo que del mineral hacen los países en desa

(72) Véase G. GRANDA ALVA y F. GOMEZ CAMACHO (1982) p. 26. En este mismo trabajo pueden verse otros aspectos de la producción y consumo del hierro, con especial referencia a América Latina.

rrrollo lleva a que su participación en las exportaciones mundiales -45 por ciento- sea considerablemente superior a su correspondiente cuota de producción.

Iberoamérica participa con alrededor del 15 por ciento de la producción mundial. Los principales países productores en la actualidad son Brasil -10 por ciento de la producción mundial- Venezuela -1,7 por ciento- y, en menor medida, Chile, México y Perú. Si en lugar de considerar la producción, consideramos las exportaciones, la participación de Iberoamérica se eleva al 24 por ciento -15 por ciento para Brasil- - del total de ventas mundiales.

La producción iberoamericana tiene un peso notable -30 por ciento- en el abastecimiento comunitario de hierro. - Incluso cabe decir que en los últimos años, a pesar de la atonía de la demanda comunitaria, el hierro iberoamericano ha ganado cuotas de mercado frente a posibles competidores. Así, - si en 1967 las ventas iberoamericanas de hierro suponían el - 22 por ciento del total importado por la CEE, dicha tasa pasa a ser del 29 por ciento en 1979. Mientras, la producción ACP o Mediterránea sigue una tendencia opuesta, pasando en igual período del 22 por ciento al 19 por ciento la primera y del - 10 por ciento al 7,7 por ciento la segunda.

Las compras de hierro procedentes de Iberoamérica suponen en 1979 el 47 por ciento del total de las importaciones

españolas de ese mineral.

Los dos países iberoamericanos abastecedores de España son Brasil -que es el principal vendedor y aporta el 28 por ciento de las importaciones españolas de hierro- y Venezuela -que aporta el 18 por ciento-. Otros países importantes proveedores son Canadá -20 por ciento- y Siberia -13 por ciento-.

La integración española en la CEE no parece que pueda tener efecto negativo alguno sobre las exportaciones iberoamericanas. Tanto en España como en la Comunidad el mineral de hierro se encuentra exento de gravamen arancelario carece de SPV y sus compras se realizan en comercio liberado. Aún cuando el peso relativo de las compras de hierro a Iberoamérica sobre el total importado es muy superior en España -47 por ciento- que en la Comunidad -30 por ciento-, no es previsible que se produzca retroceso por la competencia de otras áreas productoras. Máxime si se considera el, ya mencionado, ascenso de la producción iberoamericana en los mercados europeos.

Al igual que sucede con el cobre, el principal problema con el que se enfrenta el mineral de hierro no es de orden arancelario, sino resultado de la debilidad de la demanda. Esta depende de la demanda de acero y, por consiguiente, de los niveles de actividad de la industria siderúrgica. La evolución negativa de la industria siderúrgica -muy relacionada con el descenso en los ritmos de actividad económica- y los problemas

que plantea su reestructuración en Europa son factores que condicionan la futura marcha de las importaciones de hierro.

Por el lado de la oferta no parece que haya problemas. La puesta en marcha de nuevos proyectos en Brasil, algunos con participación europea, y la posible explotación de los yaci -- mientos del Mutum en Bolivia, de enorme potencial -40 por cien -- to de las reservas del total de los países en desarrollo- su -- pondrá un reforzamiento de la presencia iberoamericana en el -- mercado mundial de hierro y, más concretamente, en las compras comunitarias. En todo caso, la evolución de las exportaciones estará muy ligada a la reactivación económica de los países in -- dustrializados (73).

3.11. El petróleo

El comercio mundial del petróleo se vió profundamente alterado por la brusca subida de precios decretada por la OPEP en 1973. La cuadruplicación de los precios del crudo en el pe -- ríodo 1973-1974, es considerada convencionalmente como la mani -- festación externa de una crisis más profunda y, en todo caso, el punto de partida obligado de una remodelación de los consu --

(73) A este respecto conviene añadir que sólo el 30 por ciento de las exportaciones mundiales de hierro se realizan en -- libre mercado, ya que el resto son acuerdos de suministros o ventas de mineral producido en minas propiedad exclusi -- va de las industrias siderúrgicas. La ligazón entre side -- rurgia y demanda de hierro es pues muy estrecha incluso a nivel institucional. Véase A. ORLANDI (1980) p. 43.

mos y opciones energéticas de los países consumidores. Por una parte, dicha subida de precios constituía un testimonio de la posible eficacia de los países exportadores en su voluntad por evitar un deterioro progresivo de los términos del intercambio. Por otro, suponía una sonora llamada de atención a los países consumidores sobre la imposibilidad de prolongar indefinidamente un sistema basado en el consumo altamente intensivo -calificado incluso de despilfarrador- de recursos energéticos no renovables y, especialmente, del petróleo. A partir de ese momento, se puso en marcha un proceso complejo de ajuste a la nueva situación del mercado por parte de las diferentes economías -- que afectó a la configuración del mercado de crudo. En concreto la demanda mundial se ha visto afectada entre otros factores por:

- La recesión de la economía internacional que iniciada en los años setenta se prolonga en la presente década.
- El avance continuo del proceso de ahorro en el consumo energético por parte de los países industrializados y el aumento en la eficiencia de su uso para fines industriales, de transporte y domésticos.
- El progreso en la sustitución del petróleo como fuente primaria energética por fuentes alternativas, sean a partir de recursos renovables o no (carbón, gas, energía nuclear, etc.).

Como consecuencia de todo ello, la demanda de crudo de los países industriales dejó de crecer en 1977-1978 y comen

zó a disminuir en 1979. En concreto, en Europa Occidental la demanda decreció en este último año el 6,8 por ciento, Estados Unidos el 8,8 por ciento y Japón el 9 por ciento. Indudablemente, en esta caída de la demanda influye la disminución de los ritmos de actividad motivados por la crisis económica, pero se considera que la mayor parte es debido a factores de carácter irreversible, aunque no se sepa qué parte atribuir a la política de ahorro energético y cuál a la de sustitución de crudos por fuentes alternativas. (74).

También por el lado de la oferta se han producido cambios importantes en los últimos años. En concreto:

- Una baja en la participación mundial de los países miembros de la OPEP, que han pasado de aportar el 53,4 por ciento de la producción de crudo en 1973 al 43,4 por ciento en 1980. - Esta caída en su peso relativo va unida en los últimos años a un descenso, en términos absolutos, de su producción media.
- Un cambio en la concentración y distribución geográfica de los países productores. Así, frente a la caída en la participación en la producción de los países de la OPEP -13,7 por ciento entre 1977 y 1980- se ha incrementado tanto la correspondiente a los países occidentales de economía de mercado -19,9 por ciento- como la de los países de economía central -

(74) Véase, M. WIONCZEK y M. SERRATO (1981).

mente planificada -9,4 por ciento-. Especialmente significativo al efecto es el desarrollo de la producción en áreas -- del occidente industrializado (Canadá, Estados Unidos, México) incluídos países europeos (Noruega, y Reino Unido). A -- ello ha de añadirse el aumento, lento pero constante, de la producción de países de Africa y Asia (Angola, Egipto, Camerún, Malasia), que conduce a esa irreversible diversificación de las áreas productoras.

Estos cambios acaecidos tanto en la demanda como en la oferta de crudos, ha hecho que gran parte de las previsiones realizadas bajo el "shock" del alza de precios del 1973-1974, tengan que variarse en la actualidad. Tanto las tendencias de crecimiento ininterrumpido de la demanda, como la escasez generalizada de recursos petroleros, el continuo crecimiento de los precios del crudo o el creciente control de la OPEP sobre la marcha de las economías industrializadas, han dejado de presentarse como fenómenos inevitables (75).

(75) A este respecto, señalan WIONCZEK y SERRATO (1981) p. 1.263, "... la necesidad de la OPEP de seguir reduciendo la oferta de crudo para defender sus precios actuales, la expansión de la producción del petróleo y gas natural en el Hemisferio Occidental y el Mar del Norte, la entrada en el mercado de numerosos nuevos productores menores de petróleo de los países en desarrollo y los cambios en las estrategias de las grandes compañías internacionales junto con su impresionante progreso tecnológico en la explotación de los recursos energéticos, tanto convencionales como no convencionales, indican que el retorno a la época de escasez de crudo y de los aumentos automáticos y constantes de sus precios internacionales es sumamente incierto, por lo menos durante el decenio de los ochenta".

Antes bien, la evidencia en los últimos años indica, al menos, la presencia de tendencias opuestas, como son la -- caída de la demanda petrolera, o la disminución de la depen -- dencia de los países industriales de occidente respecto a las importaciones de crudo de la OPEP.

En la actualidad, nos encontramos ante un mercado pe -- trolero enormemente cambiante, en proceso de ajuste y atrave -- sado por consideraciones políticas en razón del carácter estra -- tégico del producto en cuestión.

Iberoamérica es una Región rica en tres fuentes de -- energía tradicionales: el carbón, los hidrocarburos y la hi -- droeléctrica. En el caso concreto del petróleo, se estiman en 1977 unas reservas de 6.300 millones de t.e.p., lo que supone más del 6 por ciento de las reservas mundiales comprobadas -- (76). Más del 90 por ciento de estas reservas iberoamericanas de petróleo se encuentran ubicadas en sólo cinco países: Vene -- zuela y México que son los principales exportadores, a los -- que siguen a distancia, Argentina, Ecuador y Bolivia. La par -- ticipación de Iberoamérica en el total de la producción mun -- dial de crudo se ha mantenido en torno al 8 por ciento a lo -- largo de los últimos años, al compensar el crecimiento de la

(76) Las reservas probadas de petróleo en Iberoamérica están en continuo crecimiento como consecuencia de la perforación y exploración de nuevas áreas. Así, por ejemplo, -- las reservas probadas en México en 1980, fueron, según -- PEMEX un 31,3 por ciento mayores que las que se tenían -- en 1979. Véase al respecto, PEMEX (1981).

producción mexicana y ecuatoriana las restricciones aplicadas a la producción de Venezuela (77). En concreto, entre 1973 y 1980 México pasa de ser el 0,8 por ciento de la producción mundial al 3,3 por ciento, mientras Venezuela, en igual período, pasa del 5,8 por ciento al 3,5 por ciento.

La CEE constituye un área netamente dependiente de las importaciones de petróleo. El balance energético de la Comunidad de 1977 señalaba el papel relevante del petróleo entre las fuentes energéticas, siendo su consumo de 496 millones de t.e.p. lo que supone el 54 por ciento del total del consumo de energías primarias de dicho año. Salvo la producción de los pozos del Mar del Norte (en torno al 17 por ciento del total consumido) el resto ha de ser importado.

No es extraño, pues, que con esta composición del consumo fuese de enorme importancia el impacto de la subida de los precios de los crudos en un área como la Comunitaria, altamente dependiente de las importaciones. A pesar de ello, no ha sido posible un acuerdo en la estrategia de abastecimiento energético de los países de la CEE. Tanto en la Conferencia de Washington de Febrero de 1974, como ante la creación de la Agencia Internacional de la Energía en el mismo

(77) Si el período de tiempo analizado fuese mayor, se observaría una caída de la participación iberoamericana en la producción mundial de crudo ya que de ser el 19 por ciento en 1950 ha pasado al 8 por ciento actual, si bien ello se debe a la exploración y puesta en explotación en el mundo de nuevas áreas.

año, se evidenció la falta de acuerdo comunitario, muy especialmente debido a la actitud francesa de permanecer al margen de los acuerdos con Estados Unidos que proponía la realización de un frente común occidental frente a los países árabes (78).

A pesar de esta falta de política unitaria, la Comunidad, a través de varias Resoluciones del Consejo adoptadas a lo largo de 1974, se enfrentó a la crisis con una serie de medidas que no distan mucho de las adoptadas en otros países industriales. En concreto:

- Reducción de la tasa de crecimiento de la demanda de energía a través del uso eficiente y ahorro de la misma, sin comprometer los objetivos de desarrollo social y económico propuestos.
- Reducción en la dependencia de energía importada.
- Seguridad en el abastecimiento a través de la diversificación de fuentes externas, de la explotación de los recursos comunitarios, del desarrollo de la energía nuclear y del impulso a la investigación en fuentes de energías alternativas (79).

(78) Se pasa por alto aquí tanto el Protocolo de 21 de Abril de 1964, como la "Primera Orientación para una política energética Comunitaria" de 18 de Diciembre de 1968 por considerar que ambas están hechas al margen de los factores que desencadenaron posteriormente la crisis de los setenta.

(79) Véase The Community Today (1979) p. 86.

Todo ello supone una actitud de defensa y reorganización del consumo tendente a una reducción del protagonismo -- del petróleo en el abastecimiento energético de los países -- consumidores.

En el caso de España la dependencia de las importaciones de crudo es mucho mayor. El peso del petróleo en el total del consumo energético -67 por ciento- es muy superior al -- existente como media en la Comunidad -54 por ciento-, aunque es equivalente al de Italia e inferior al de Dinamarca e Irlanda. Prácticamente todo el consumo de petróleo ha de ser importado, por lo que el grado de dependencia externa en el -- abastecimiento energético es muy elevado.

Por toda una serie de motivos, entre los que cabría señalar el factor de indeterminación política implícito en el proceso de transición democrática seguido por España en los -- últimos años, la respuesta a la crisis energética fue tardía, y, hasta el momento, relativamente ineficaz. A pesar de ello, las resoluciones aprobadas sobre el Plan Energético Nacional suponen el primer intento de diseñar una política energética acorde con las condiciones surgidas tras la crisis. Los objetivos generales del Plan no distan mucho de los seguidos en -- otros países industrializados. En concreto:

- Moderación efectiva de los incrementos del consumo de energía.

- Máxima utilización de las energías de origen nacional.
- Potenciación de los esfuerzos dirigidos a hacer posible el aprovechamiento de nuevas fuentes de energía.
- Diversificación, dentro de lo posible, del suministro de todas las fuentes disponibles de energía, incluida la nuclear.

En lo que afecta al consumo de crudos, la respuesta frente a la crisis ha supuesto de hecho una cierta modera -- ción en el consumo de petróleo y una diversificación de las -- fuentes de abastecimiento. Con respecto a lo primero, cabe de -- cir que las importaciones que en 1977 eran de 47,5 millones -- de Tm., descendieron en términos absolutos en 1978 y 1979 año este último en que las compras fueron de 47,2 millones de Tm; en 1980 se rompió esta tendencia hacia la moderación en el -- consumo y las importaciones volvieron a subir hasta alcanzar los 49,16 millones de Tm. Obviamente en esta disminución del consumo han influido tanto las políticas de ahorro energético cuanto el propio descenso de los ritmos de la actividad econó -- mica. En lo que afecta a la diversificación en los abasteci -- mientos de crudos, se lograron igualmente algunos avances. -- Mientras en 1973, un sólo país, Arabia Saudita, aportaba casi la mitad -47,5 por ciento- de las importaciones de crudos, hoy su peso relativo ha caído al 27,6 por ciento de forma que, aún cuando sigue siendo el principal proveedor, se han logrado -- suavizar los niveles de concentración de la oferta. Esto ha -- permitido el que nuevas áreas proveedoras adquirieran creciente

peso en el abastecimiento español de crudos. Tal sucede con -
Iberoamérica. La importación española de petróleo procedente
de Iberoamérica ha supuesto como media de los tres años -1978
1979, 1980- 38.000 millones de pesetas. En los últimos años -
esta cifra no ha dejado de crecer debido sobre todo a los --
acuerdos suscritos con México que han contribuído a elevar rá-
pidamente el porcentaje que las compras a Iberoamérica repre-
sentan sobre el total. Así, este porcentaje que en 1973 supo-
nía el 3 por ciento de la oferta, se ha elevado hasta un 14,6
por ciento en 1980, lo que da idea del dinamismo desarrollado
entre ambas áreas en el comercio del petróleo.

En España la importación de este producto cae bajo -
la Disposición VIII del Arancel que regula el comercio de --
acuerdo con lo estipulado entre el Estado y la Compañía arren-
dataria. Hay que hacer aquí una consideración parecida a la -
que se hizo respecto del tabaco y Tabacalera: en la Comuni-
dad CAMPSA no podrá subsistir como monopolio industrial o co-
mercial, sino como monopolio fiscal. De todos modos, desde su
fundación en 1927, CAMPSA ha ido dejando paulatinamente el mo-
nopolio en actividades industriales y comerciales, de tal ma-
nera que hoy la importación de crudos de petróleo está libera-
lizada con las solas restricciones impuestas por los contra-
tos de autorización de las refinerías y las limitaciones del
Plan Nacional de Combustibles (80).

(80) Véase Curso de Comercio Exterior (1978) p. 48.

Por otra parte, la libertad comercial que se deberá otorgar a los Estados Miembros de la Comunidad no debe alterar en principio el comercio de crudos de petróleo con Iberoamérica ya que ningún país comunitario exporta petróleo. Es cierto que en los momentos presentes Europa compra el petróleo en mayor proporción en Oriente Medio y que el porcentaje proveniente de América Latina no ha dejado de caer en las -- dos últimas décadas, pero estos hechos no parecen razón suficiente para esperar un cambio en la corriente comercial española dada la naturaleza peculiar del producto. Máxime cuando lo que se intenta, como sucede en el caso español, es asegurar el abastecimiento a través de la diversificación de fuentes y el desplazamiento de las mismas hacia áreas geopolíticamente menos conflictivas. Lo único que podría condicionar las tasas de expansión de las ventas de crudo iberoamericana, serían los efectos de la política de conservación energética y de desarrollo de fuentes alternativas adoptada -con mayor o menor eficacia- por todos los países industriales, incluida España.

3.12. Amoniáco licuado y etileno

El futuro de estos productos depende básicamente de las condiciones de la oferta iberoamericana y, en consecuencia, del desarrollo de la industria petroquímica en la Región. La integración de España en la CEE supondrá una mejora en las condiciones de acceso de estos productos al mercado -

español, ya que se suprimirá el gravamen actualmente existente -15 por ciento en amoniaco licuado y 9 por ciento en el etileno- al estar exentos en el SPG comunitario. El principal problema que afrontan estos productos es, sin embargo, el de la competencia de los países de la propia Comunidad.

En el amoniaco licuado el comercio intracomunitario asciende al 51 por ciento del total y la parte de Iberoamérica al 9,2 por ciento, porcentaje reducido pero muy superior al de ACP o al de los países mediterráneos. En España el comercio con la Comunidad representa el 32 por ciento frente al 25,4 por ciento de Iberoamérica. Cabe decir, sin embargo, que toda la producción de la Región proviene de un solo país, México, que se convierte así en el segundo proveedor -tras Estados Unidos- del mercado español, con una participación en las importaciones superiores a la de Holanda -14 por ciento- o Francia -8 por ciento- que son los principales exportadores a España de la Comunidad.

En el caso del etileno, la situación es aún más comprometida ya que el comercio intracomunitario alcanza el 98,2 por ciento y la presencia de Iberoamérica se reduce a un 0,3 por ciento. También en España es altísima la presencia comunitaria -70,6 por ciento- aunque la parte correspondiente a Iberoamérica -16 por ciento- es notablemente superior a la que ocupa la Región en los mercados comunitarios. Nuevamente, es México el único proveedor iberoamericano y la participación -

de su producción en las compras españolas se sitúa en esta -- ocasión por debajo de la del principal abastecedor comunita - rio, los Países Bajos -54,7 por ciento- y en tasa equivalente a Francia -16 por ciento-.

Aparte de las consideraciones favorables por moti - vos del arancel, el comercio dependerá de la evolución y con - diciones de la oferta iberoamericana y de su capacidad para - defender las posiciones conquistadas respecto a áreas competi - doras como la CEE o, incluso, la de países árabes como Arge - lia que comienzan a despuntar en este tipo de exportaciones. Los datos del amoníaco -no hay datos del etileno importado - en 1967 por la Comunidad- revelan que entre 1967 y 1979 el co - mercio intra CEE-3 ha caído de un 65 por ciento a un 43 por - ciento en favor de las importaciones extra CEE. Esto podría - ser un índice de que la dinámica interna de este comercio no es fuerte y no tiende a desplazar a otros abastecedores. Por otra parte, algunos países iberoamericanos parecen reunir con - diciones adecuadas para el desarrollo de la industria petro - química, por lo que, en principio, no es previsible que pueda verse afectado el futuro de este comercio.

3.13. Lanas

Las lanas, en sus grados más bajos de transformación -"lanas sucias" y "lavadas"- constituyen un producto de impor - tancia en la exportación de Iberoamérica, lo que se manifies - ta tanto en sus relaciones comerciales con la Comunidad como

con España.

A lo largo de la última década, las cantidades importadas por la CEE provenientes de la Región del conjunto de la partida "lanas y pelos de animales" (81), prácticamente no varían -salvo una brusca caída en 1974- situándose en torno a -- las 80 mil Tn. Tampoco varía la participación de Iberoamérica en el total compras comunitarias en toda la década situándose en torno al 8 por ciento (82). Los países abastecedores de Iberoamérica son Argentina -44 por ciento de las ventas iberoamericanas a la CEE- Uruguay -22 por ciento- Brasil -13 por ciento-, Perú -12 por ciento-, y Chile -8 por ciento-. Estos mismos países se encuentran entre los diez principales abastecedores de las importaciones comunitarias de estas partidas, ocupando los primeros lugares Argentina tras Australia, N. Zelanda, Sudáfrica y, después de China, el resto de los países productores iberoamericanos.

También la producción iberoamericana juega un papel - significativo en el abastecimiento español de lanas. En concreto, las ventas de la Región supusieron en 1979 el 19 por ciento de las importaciones españolas de "lanas".

(81) Aunque esta partida comprende más productos que el estudiado constituye un buen indicador de la evolución de las compras de las lanas, ya que es, con diferencia, el principal componente de la partida.

(82) En concreto, para la CEE-3-RFA, Italia y Francia- la participación de Iberoamérica en el total de compras de lanas era en 1967 del 8 por ciento y del 7 por ciento en 1979.

El principal proveedor de la Región es Argentina que en 1979 aportó el 19 por ciento de las compras españolas, por encima de países como Nueva Zelanda -13 por ciento- o Sudáfrica -12 por ciento-, si bien todavía a distancia de la participación en el mercado español del principal exportador de lanas Australia, cuyas ventas supusieron el 45 por ciento del total importado. Otros países exportadores de Iberoamérica aunque en proporciones mucho menores, son Chile, Uruguay y Brasil.

La integración de España en la Comunidad supondrá una mejora apreciable en el tratamiento arancelario de este producto, ya que frente al gravamen español -9,5 por ciento para las "lanas sin lavar" y 12 por ciento para las "lavadas"- en la Comunidad están libres de derechos y carecen igualmente de otro tipo de protección. Esta recae, a semejanza de otras fibras -- textiles, en los productos elaborados y de confección pero no sobre la materia prima.

Por otra parte, tanto en España como en la Comunidad los competidores de la producción iberoamericana son países -- -Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica o China- que carecen de -- tratamiento preferencial en el comercio de la CEE, por lo que no es previsible que se modifiquen las condiciones de competencia vigentes en la actualidad para las ventas de la Región. -- Los países ACP o del Mediterráneo representan cuotas mínimas - -0,3 por ciento y 0,4 por ciento respectivamente- del abastecimiento comunitario.

De lo expuesto, se puede deducir que el comercio tradicional de lanas de España con Iberoamérica -que alcanzó en 1979 los 731 millones de pesetas- puede mantener e incluso mejorar su situación tras la integración. El principal problema que se plantea para una expansión futura de estas importaciones no vendrá por tanto de los cambios arancelarios que comporta la entrada de España en la CEE, sino más bien -como en el caso del algodón- del estancamiento de la demanda de los países industrializados y de la competencia que sobre las lanas ejercen otras fibras textiles.

3.14. Algodón

La producción mundial de algodón está repartida en partes iguales entre los países en desarrollo y el resto del mundo. Cuatro grandes países -Estados Unidos, URSS, China y la India- concentran alrededor del 60 por ciento de la producción mundial. Por su parte, Iberoamérica supone en torno al 20 por ciento de las exportaciones y el 13 por ciento de la producción mundial de algodón.

El cultivo de este producto está muy distribuido en la Región y son importantes productores además de los países del área centroamericana, Colombia, México, Brasil, Perú y Argentina.

A lo largo de los últimos años se ha registrado una

caída de la exportación iberoamericana de algodón. Esta baja - se debe a las menores exportaciones de los principales productores de la Región, Brasil, México y Perú que no ha podido ser compensada por la creciente participación de Colombia o los intentos de expansión de la producción centroamericana. Es importante constatar que la caída de las exportaciones de estos paises productores ha venido motivada por el crecimiento de la demanda interna alimentada por el desarrollo de la industria textil nacional; factor al que se debe de añadir -sobre todo en - Brasil- el descenso habido en la superficie dedicada a este -- producto, motivado por la implantación de cultivos alternati - vos de más alta rentabilidad.

La Comunidad constituye un área altamente deficitaria de algodón. De hecho, la producción de los nueve se reduce a - 1.000 toneladas de algodón correspondiente a las 2.000 Has. de cultivo existentes en Italia. El abastecimiento del consumo comunitario se realiza pues de forma íntegra a través de las importaciones. Los principales abastecedores del mercado comunitario son Estados Unidos y la URSS. La producción de Iberoamé-rica ha supuesto el 15 por ciento de las importaciones comunitarias. El peso de Iberoamérica en el abastecimiento comunitario de algodón ha caído en los últimos años. Así mientras en - 1967 para la CEE-3 (RFA, Francia, Italia) las compras iberoame-ricanas suponían el 29 por ciento de su importación, en 1979 - han pasado al 18,8 por ciento. Inversa tendencia ha seguido la producción ACP -que ha pasado del 17 por ciento al 22 por cien

to en igual período- o, aunque en menor medida, la producción de los países mediterráneos, que ha pasado del 15 al 16 por ciento.

Los principales problemas que parece afrontar la exportación iberoamericana a la Comunidad son:

- En primer lugar la relativa estabilidad, e incluso recesión, de la demanda. En la mayor parte de los países industriales se observa que en términos físicos la demanda de algodón bruto ha disminuído respecto a la existente en la década de los cincuenta. Esta caída de la demanda de los países industriales se ve compensada por el crecimiento de la correspondiente a los países en desarrollo. En el caso concreto del mercado comunitario el consumo de algodón ha caído notablemente pasando de suponer 1.032.000 toneladas en 1969-1970 a las 692.000 toneladas de la campaña 1977-1978.

- En segundo lugar, la competencia que presentan las fibras artificiales y sintéticas que desplazan al algodón en el consumo de la industria transformadora (83). Competencia que es tanto más dura por la fuerte concentración de la industria productora de fibras sintéticas y artificiales frente a

(83) La competencia no procede de las fibras celulósicas sino de las obtenidas mediante síntesis química (poliester, -acrílica, etc.). Esta misma competencia dificulta el que los países productores adopten medidas restrictivas al comercio de algodón para defender los precios pues ello deterioraría su posición relativa frente a otras fibras.

la dispersión y atomización de la producción de algodón. Fruto de esta competencia es la caída de la participación del algodón en el consumo industrial de fibras. Tanto en la Comunidad -de 39,7 por ciento en 1969 a 26 por ciento en la actualidad- como en España -de 54,9 por ciento en 1969 al 33 por ciento - (84). El punto más bajo se alcanzó en 1973 ya que a partir de esa fecha y debido a la crisis energética, hubo un encarecimiento de las fibras sintéticas que hizo retroceder nuevamente el proceso de sustitución, anteriormente descrito.

- Finalmente, la competencia de otros abastecedores de los mercados comunitarios tanto de países industrializados como Estados Unidos y la URSS, como los países ACP y mediterráneos.

Las alteraciones que pueda introducir la reciente incorporación de Grecia a la Comunidad no pueden ser sustanciales ya que, aunque Grecia es un país productor de algodón, su cosecha apenas llega para abastecer una demanda creciente - -49.000 toneladas en 1969-1970, a 130.000 toneladas en 1977 / 1978- situándose de hecho al borde del autoabastecimiento -- (97 por ciento), pero sin efecto, al menos hasta la actualidad, sobre el marco de proveedores comunitarios.

(84) Véase J.M. SUMPSI y F. GARCIA AZCARATE (1981).

España, por su parte, mantiene una importante industria textil-algodonera, con 2.300.000 husos y 63.000 turbinas. Tradicionalmente, el suministro de esta industria dependía de las importaciones. A lo largo de la autarquía se estimuló la producción de algodón, a través de un precio garantizado que llegó a ser en un 50 por ciento superior a las cotizaciones internacionales, generándose excedentes en las campañas 1961/1964. Posteriormente, el aumento progresivo de los costes, la falta de mecanización y la falta de adecuación entre el sector desmotador y los agricultores hizo que, a pesar de las subvenciones percibidas, cayese progresivamente la rentabilidad del cultivo en relación a cultivos alternativos. Todo -- ello tuvo como consecuencia una reducción de las superficies de siembra tras abandonar tierras marginales y de secano y -- concentrarse el cultivo en el regadío andaluz. Ello originó -- un incremento a partir de la década de los setenta de las compras de algodón en rama situándose las importaciones en torno a las 80.000 toneladas (85).

A finales de la pasada década se aprobó en España un Plan para el cultivo del algodón, pretendiendo una racionalización y expansión del cultivo, marcándose como objetivo el -- llegar a una superficie en alto grado mecanizada y competitiva del orden de las 100.000 Has., para el final del quinquenio de regulación 1983/1984. Aún cuando el plan ha supuesto --

(85) Véase como visión sintética de la evolución y problemas del sector J. MALUQUER SOSTRES (1973).

un avance en el diseño de una política algodonera, no parece que sea posible alcanzar los optimistas objetivos que el mismo se había planteado dado el escaso ritmo del proceso de mecanización (86).

Las importaciones españolas se nutren de la producción de Estados Unidos, -22,7 por ciento- Iberoamérica -30 por ciento-, Países Mediterráneos -31 por ciento- y países ACP -- -15 por ciento-. Dentro de los países iberoamericanos, los -- principales proveedores en 1979, fueron Guatemala, Salvador, Paraguay y Colombia, que supusieron en conjunto el 80 por -- ciento de las ventas iberoamericanas de algodón a España.

Las perspectivas que presenta el comercio de algodón iberoamericano tras la integración parecen, en principio, claramente favorables. La notable protección de que goza el producto en España -con un gravamen del 13 por ciento- desaparecerá por estar exento en la Comunidad. Por lo demás, no está sujeto a SPV, ni a ningún tipo de restricción adicional tanto en España como en la CEE. Como es sabido las restricciones -- afectan al producto elaborado y la confección -cuyas partidas caen bajo la normativa y directrices del Acuerdo Multifibras-, pero no en caso del algodón en bruto.

Un punto a considerar es la alta competencia que su-

(86) Véase SUMPSI y GARCIA AZCARATE (1981), p. 213.

fre el producto por parte de los países mediterráneos. De hecho, algunos países iberoamericanos, entre ellos los centroamericanos cuyas economías son las más dependientes de la exportación de algodón, han manifestado su preocupación ante la posible concesión de ventajas al algodón mediterráneo en la CEE, lo que supondría un notable quebranto de sus exportaciones (87).

No parece ser un peligro para la producción iberoamericana, sin embargo, la posible expansión de la producción --griega o española, a pesar de los respectivos planes reguladores puestos en marcha en ambos países. La regulación comunitaria en materia de algodón se realiza fijando un precio objetivo y estableciendo una subvención que cubra la diferencia entre ese precio y el precio internacional. Este sistema servirá para respetar situaciones consolidadas de hecho y no para futuras expansiones de la producción, ya que sólo cubrirá una cantidad que como máximo será el 125 por ciento de la media de los tres últimos años anteriores al establecimiento del Reglamento (para el caso de Grecia en su integración). Para producciones superiores se mantiene el monto global de subvención invariable por lo que cae la subvención unitaria.

(87) Sobre todo si se tiene en cuenta la diversidad de fuentes españolas -27 países proveedores- lo que indica la independencia y posible movilidad de la industria hiladora a la hora de demostrar sus preferencias. Un cambio en la estructura de precios relativos puede desplazar fácilmente unos proveedores por otros en una oferta tan diversificada.

Ello supone de hecho un obstáculo a la expansión del cultivo de algodón en Grecia y España, habida cuenta de que - el coste total de producción en estos países es de los más -- elevados tras Italia, Pakistán y Kenia (88). En concreto, la producción de un kg. de algodón en España cuesta un 50 por -- ciento más que el de Colombia, 75 por ciento más que el de -- Turquía, un 127 por ciento más que el de Nicaragua y un 500 - por ciento más que el de Malawi.

Por otra parte, el régimen de comercio comunitario - que se define como libre, en el que no se prevén restitucio - nes a la exportación o restricciones arancelarias a las impor - taciones no hará sino endurecer las condiciones de producción del algodón tanto en Grecia como en España.

Todo hace concluir pues que no es previsible que la producción de una España comunitaria o de Grecia pueda poner en peligro las actuales importaciones de algodón iberoamericano.

(88) En el estudio de SUMPSI y GARCIA AZCARATE (1981) se ha - cen unas previsiones de producción futura de algodón en España. En la previsión más optimista, caso de que se al - canzasen los objetivos del Plan del Algodón y que la in - tegración se produjese en un plazo de 3 a 5 años, la can - tidad base se situaría entre 90.000 y 100.000 Has. y una producción de 220.000 a 250.000 kgs., si bien esta posi - bilidad se juzga muy remota. Se concluye afirmando que - "la adhesión a la CEE supondrá, tanto para Grecia como - para España, un freno y obstáculo para continuar con la política de fomento, expansión y racionalización del cul - tivo que ambos países están realizando (Grecia con más - años de experiencia)". Cfr. p.231.

En suma, las compras que España realice, en un futuro, de algodón iberoamericano parecen estar mucho más condicionadas por la posible competencia de otras áreas abastecedoras, el carácter sustitutivo de fibras artificiales y sintéticas o el estancamiento de la demanda que por los cambios arancelarios o de política comercial que implica la integración, los cuales, en principio, son claramente favorables.

CAPITULO III

EFFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE LAS EXPORTACIONES
DE IBEROAMERICA A LA COMUNIDAD.

1. CONTENIDO DEL CAPITULO Y METODO DE ELABORACION

Una vez analizados los posibles efectos de la integración en el escenario español, se procede en el presente capítulo a estudiar lo que puede ocurrir a la corriente de comercio - iberoamericano que se dirige al otro gran mercado, esto es, al de la Comunidad. Para ello se han elaborado dos epígrafes. En el primero se trazan las principales líneas de las relaciones económicas entre Iberoamérica y la CEE, con objeto de enmarcar la estimación cuantitativa en un contexto más amplio. En el segundo, se procede a una evaluación de los efectos esperados. Antes que nada conviene aclarar qué es lo que se intenta cuantificar y sus diferencias respecto a lo que se ha hecho para el escenario español.

Se trata de estimar las posibles pérdidas de comercio que pueden experimentar las exportaciones iberoamericanas a consecuencia del deterioro de sus condiciones de acceso al mercado comunitario, debido a la integración de España en la CEE. Se mide, pues, un efecto indirecto y relativo sobre el comercio de Iberoamérica, ya que las condiciones de acceso de este comercio sólo se ven alteradas indirectamente por la mejora relativa que la integración supone para las exportaciones españolas. O dicho de otra forma, se analiza en qué medida las exportaciones españolas, desde una posición competidora más favorable, pueden desplazar a productos iberoamericanos con los que concurren en el mercado de la Comunidad.

La formulación anterior contiene implícitas las dos -- diferencias fundamentales con respecto a lo que ocurre en el -- mercado español. La primera es que, mientras que en este mercado la integración provoca tanto efectos directos y absolutos (alteraciones de barreras arancelarias y no arancelarias) como -- indirectos y relativos (alteración de la posición competidora -- de la CEE, países ACP, etc.), en el mercado comunitario solo -- cuenta esta última clase de efectos. La segunda es que, mientras que en el mercado español pueden ocurrir efectos de pérdida/ganancia de comercio, en el mercado comunitario sólo cabe esperar en principio, pérdidas (1).

El método seguido para medir los efectos en el mercado de la Comunidad tiene muchos puntos comunes con el ya utilizado para el comercio iberoamericano con España. Varía, lógicamente, la información estadística de base (Veánse las Listas -- del Apéndice II) que se puede sintetizar así: Se ha procedido a determinar todas aquellas posiciones estadísticas (2) en las que en 1979 -año base del estudio- existe coincidencia de Espa-

-
- (1) Naturalmente no se excluye la posibilidad de que haya comercio no afectado, es decir, que no va a perder ni ganar. Se dice "En principio", porque, rigurosamente hablando, no se puede descartar que el incremento del comercio España-CEE -- favorezca indirectamente el de la CEE con Iberoamérica. Tal sería el caso si el incremento de importaciones españolas, aún a costa de las iberoamericanas, provocase una mayor demanda de importación de productos complementarios que no se produzcan en España pero sí en Iberoamérica. Sin embargo -- tal posibilidad teórica resulta prácticamente imposible de medir ex ante, aparte de discutible en su realidad.
- (2) Se ha descendido al nivel máximo de desagregación: 7 dígitos para España y 6 para las importaciones comunitarias.

ña e Iberoamérica en sus respectivas ventas a la Comunidad. Para cada una de estas posiciones, que totalizan 593, se ha recogido la información correspondiente a:

- Gravamen Comunitario (TEC actual y futura) y barreras complementarias a la importación.
- Gravamen incluido en el sistema de Preferencias Generalizadas.
- Volumen total importado por la CEE y lo que corresponde a compras intracomunitarias y extracomunitarias.
- Volumen importado por la CEE proveniente de España.
- Volumen importado por la CEE de Iberoamérica y países de los que procede con la cifra de comercio respectiva.

Una vez recogida esta información y definida el área de competencia, se procedió a estimar las posibles pérdidas utilizando los criterios siguientes:

- Altura de la TEC y otras barreras a la importación.
- Relevancia de la competencia española en la "posición estadística" correspondiente, teniendo en cuenta si España representa un porcentaje significativo sobre la exportación del producto realizada por Iberoamérica a la CEE; y/o si el producto en cuestión se produce en España, etc.
- Por último, se ha tenido en cuenta la mejora derivada de la aplicación de la tarifa preferencial a determinados productos iberoamericanos incluidos en el SPG.

2. LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE IBEROAMERICA Y LA CEE

La valoración del impacto que España pueda suponer para las exportaciones iberoamericanas a la Comunidad debe hacerse enmarcando las cifras de comercio en el contexto de las relaciones Iberoamérica-CEE, ya que el carácter problemático de dichas relaciones introduce un factor de incertidumbre en la estabilidad de los intercambios comerciales. Es verdad que el "diálogo renovado" a partir de 1981 ha despertado nuevas esperanzas; pero no debe olvidarse que veinte años de "diálogo tradicional" o de "frustración institucionalizada" como ha sido calificado (3), -- han profundizado el alejamiento político de ambas áreas. La postura firme, e incluso intransigente, de la CEE ha sido contestada con propuestas como la de Argentina en la conferencia del SELA de Noviembre de 1978 en Punta del Este, pidiendo un acuerdo vinculante para prohibir las importaciones de la CEE en América Latina. Tal propuesta no se ha llevado a cabo, pero es un índice de la tensión creada (4).

2.1. Historia de las relaciones CEE-Iberoamérica.

Han transcurrido casi 25 años desde que la CEE, en un

-
- (3) RADERMACHER (1979), "Aktuelle Probleme der Beziehungen EG-Lateinamerika aus der Sicht der Lateinamerikanischen Staaten". p. 86.
 - (4) El "Informe Final" de la mencionada reunión del SELA (reproducidos los caps. II y III en Integración Latinoamericana, - Marzo de 1979, pp. 57-59) deja poca duda acerca del malestar reinante entre los asistentes a causa del deterioro relativo del comercio de América Latina con la CEE, el incremento del proteccionismo comunitario, la escasa eficacia del SPG y el carácter limitado de la mutua cooperación.

Memorandum de 1958, invitó a Latinoamérica a una más estrecha cooperación, sobre todo en lo concerniente a la estabilización del mercado de materias primas (5).

A partir de esa fecha comenzó un diálogo casi ininterrumpido que, sin embargo, ha pasado por diversas fases y momentos críticos.

Una primera etapa es la que va de 1958 a 1969. Son -- años en los que la Comunidad está intensamente ocupada en la consolidación de la integración interna, en tanto que América Latina se encuentra en los inicios de su toma de conciencia como bloque de países. En el diálogo que se abre, pronto se pone de manifiesto que, así como la Comunidad tiene una sola voz, Latinoamérica ofrece un frente plural de organismos, instituciones e interlocutores que merman la eficacia de las conversaciones.

La propuesta comunitaria de 1958 fue contestada por -- los Estados Latinoamericanos con un Memorandum de Julio de 1960, en el que se contiene un catálogo de exigencias concretas:

- Liberalización del comercio por parte de la CEE, mediante una reducción de los aranceles para las exportaciones latinoamericanas.

(5) Véase RADERMACHER (1979) p. 78. Para lo que sigue véase IBIDEM sobre todo pp. 78 a 117 y 141 a 147.

- Deseo de una mejora de la ayuda financiera comunitaria para -- apoyar el desarrollo de la Región.
- Fortalecimiento de la cooperación política y apertura de una - sede oficial de relaciones en América Latina.

La respuesta comunitaria a estas propuestas fue escasa y, a parte de un esbozo de programa de acción en 1962, que no se continuó, la CEE no tomó ninguna iniciativa.

Por su parte, uno de los mayores logros de los países latinoamericanos fue la creación de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), en 1963, a propuesta de la CEPAL. LA CECLA, constituida a nivel de ministros, recibió el en- cargo de coordinar las propuestas de los diversos países en las negociaciones sobre el comercio internacional, lo que se tradujo en un nuevo impulso para el diálogo con la CEE.

La Comunidad reaccionó de manera positiva y se creó en Bruselas, ese mismo año, un grupo oficial de contacto en el que participaban los embajadores latinoamericanos como observadores. Debido a la falta de un mandato negociador, las conversaciones - se convirtieron en simplemente informativas. Como logros de esta primera fase de diálogo, que se puede dar por concluida con el - Memorandum de los países latinoamericanos de 1964, se crearon -- una oficina de enlace de la CECA en Santiago de Chile (1964)(6),

(6) Traslada en 1978 a Caracas, como Delegación Oficial para - las tres Comunidades.

y un departamento de información en Montevideo, hoy desaparecido.

La segunda ronda de conversaciones comenzó en 1965, - en un clima de mayores esperanzas. El Memorandum que, al año si guiente, fue dirigido a la CEE contenía reivindicaciones concre tas, ya expuestas en 1960, y la petición de crear una comisión negociadora permanente de carácter mixto (7). Esta última pro - puesta fue rechazada como "inoportuna" al tiempo que la Comuni - dad consideraba infundada la preocupación latinoamericana y se negaba a negociar concesiones en el terreno comercial. Con ello el diálogo quedó interrumpido (8).

Una nueva esperanza despertó el interés mostrado por - la Comunidad con la creación del Grupo Andino merced al acuerdo de Cartagena de 26 de Mayo de 1969. La Europa Comunitaria se ma nifestó dispuesta a abandonar su política de apoyo más verbal - que real y a sustituirla por ayuda técnica para consolidar el - proceso de integración. Las razones aducidas para este cambio - de actitud, que prometía una política concreta de cara al Grupo Andino, fueron la mayor estabilidad y tamaño del mercado que --

(7) "En estas exigencias queda claro que Latinoamérica, ya en - una fecha relativamente temprana, incluyó en el diálogo -- áreas de problemas y puntos de negociación para los que, en el fondo, hasta ahora, no se ha podido encontrar solución. Hay que subrayar especialmente que Latinoamérica aspiró, -- prácticamente desde el comienzo, a dar forma institucional -incluso en el plano político-a las relaciones con la Comu - nidad" RADERMACHER (1979) pp. 81-82.

(8) IBIDEM, p. 82.

aseguraban mejores oportunidades de exportación e importación y una mayor garantía para las inversiones foráneas.

A pesar de todo, el balance global no indica que las relaciones de la CEE se hayan desenvuelto mejor con las diversas áreas integradas de Latinoamérica que con la Región en su conjunto (9).

La segunda fase de negociaciones (1970-1978) se inaugura con la "declaración de Buenos Aires" que la CECLA hace llegar a la Comunidad y en la que se contienen demandas ya hechas con anterioridad:

- Intensificación de las relaciones comerciales y apertura de la CEE a los productos agrícolas e industriales y a las materias primas iberoamericanas.
- Reducción de los efectos negativos de la PAC.
- Ampliación y profundización de la cooperación técnica y financiera, así como de la transferencia de tecnología.
- Creación de un mecanismo permanente de consulta.

(9) "Visto en conjunto, se constata sin embargo que las relaciones de los Estados Latinoamericanos con la CEE apenas se -- han desarrollado en esencia mejor dentro de los diversos mecanismos de integración latinoamericana que en el marco del Subcontinente como un todo". IBIDEM, p. 84.

Un rasgo distintivo de los primeros años de esta fase fue el esfuerzo de la CECLA por trasladar las discusiones del ámbito técnico-burocrático al político, proponiendo abrir una ronda de conversaciones a nivel de ministros en la que estuvieran representados individualmente tanto los Estados Latinoamericanos como cada uno de los Miembros de la Comunidad. Esta "total ignorancia" y "absoluto desconocimiento" (10) de la dinámica propia de la CEE ha sido una constante en la política de numerosos Estados Latinoamericanos hasta el día de hoy y, sin duda, un obstáculo, en la marcha de las negociaciones.

La CEE recibió la "declaración de Buenos Aires", con reservas, rechazó la dimensión política de la propuesta y, por consiguiente, tampoco aceptó la ronda de conversaciones a nivel de ministros. En lugar de ello ofreció en su respuesta de Diciembre de 1970 la creación de un grupo permanente de consulta que fuera la institucionalización de las conversaciones que mantenían con la Comunidad los embajadores latinoamericanos acreditados en Bruselas. Estas consultas institucionalizadas recibieron el nombre oficial de "diálogo CEE-Latinoamérica".

Hasta 1979 se celebraron 10 rondas de conversaciones cuyos resultados, en las cuestiones concretas planteadas por -- América Latina, fueron irrelevantes. No obstante, es en esta se

(10) IBIDEM, p. 85

gunda fase donde los países latinoamericanos obtuvieron algunos logros tangibles.

Entre estos cabe destacar la puesta en práctica del SPG y la inclusión de Latinoamérica entre los países de la lista A, así como los acuerdos comerciales y de cooperación suscritos por la Comunidad con diversos países de la Región (11), y la inauguración en Caracas de la nueva sede de la Delegación para América Latina de la Comisión de las Comunidades Europeas.

Tales logros no pudieron sin embargo paliar el sentimiento de frustración latinoamericana y de marginación frente a otros países asociados a la Comunidad. Estos sentimientos se reflejan en el "Informe Final" de la reunión celebrada por el SELA en Punta del Este en Noviembre de 1978, en donde se discutió la posibilidad de tomar represalias frente a las exportaciones comunitarias si Latinoamérica no obtenía concesiones comerciales, técnicas y financieras concretas (12).

Por su parte la Comunidad reconocía en 1979 que las -

(11) Véase lo expuesto ya en los apartados 6.3 y 7.1 del Capítulo I.

(12) Una contestación oficiosa a esta actitud se encuentra por ejemplo en Gerd BEINHARDT, Administrador principal de la Comisión de las Comunidades Europeas: "En relación con esto, sin embargo, la Comunidad piensa que no tiene sentido defender que tales problemas puedan solucionarse con amenazas de represalias. Por su parte, ella rechaza semejantes tácticas y es más bien de la opinión de que tales acciones serían insensatas para la otra parte que exporta más del 20 por ciento de sus bienes a la Comunidad (mientras que como se ha expuesto- La Comunidad exporta a Latinoamérica sólo alrededor del 5 por ciento) "Cfr. BEINHARDT (1981) "The Relations between European Community and Latin America. The Community's Point of View," p. 92

relaciones con Latinoamérica habían alcanzado "un punto de inflexión" y que "los lazos históricos de algunos estados miembros de la Comunidad con el Subcontinente exigían como respuesta moderna una relación mejor estructurada entre la Comunidad en cuanto tal y los diversos países y Subregiones de Latinoamérica"(13) Con ello se ponían las bases del "nuevo diálogo" que habría de entablarse en 1981 con el fin de "estimular progresivamente en interés mutuo la cooperación económica en un espíritu realista y pragmático" (14).

2.2. Los intercambios comerciales de Iberoamérica con la CEE.

A pesar del diálogo casi ininterrumpido, lo cierto es que las relaciones de Iberoamérica y la CEE han estado sometidas en los últimos veinte años a un progresivo deterioro. Estas relaciones están enmarcadas, y en parte explicadas, por el comportamiento comercial contrapuesto de cada una de las áreas en cuestión. Así, la CEE, tras el Japón, constituye el área comercialmente más dinámica de los países industrializados -en una época en que estos concentran el dinamismo del comercio mundial- pasando sus exportaciones de suponer el 33% del total mundial en 1960 al 37% en 1972, para descender tras la crisis y alcanzar en 1979 el 35%. La CEE en este período demostró ser además para las manufacturas un mercado de importación más expansivo que Estados Uni

(13) "Lateinamerika und die Europäische Gemeinschaft", Doc. Informativo 21/79. p. 3.

(14) "Schlusskommuniké", p. 3 (subrayado nuestro).

dos. Por el contrario, Iberoamérica constituye una de las áreas de los países en desarrollo con un comportamiento comercial menos dinámico. Sus exportaciones pasan de suponer el 6,6% en -- 1969 al 5,1% en 1975, y, en ligera recuperación tras la crisis, aumentan levemente al 5,4% en 1979.

Al escaso dinamismo mostrado por Iberoamérica han de añadirse los efectos derivados de la formación de la CEE. Pues, a partir de la creación de la Comunidad, se ha producido una desviación del comercio en los países miembros en favor del área, de forma que ha crecido incesantemente la proporción que representa el comercio intracomunitario. Ello ha supuesto, en consecuencia, una disminución de la participación relativa del comercio con terceros países. Lo que interesa resaltar aquí, sin embargo, es que Iberoamérica, en los últimos veinte años ha perdido peso en términos relativos (15) incluso dentro de las importaciones extracomunitarias, pasando de suponer el 10,9% de las mismas en 1955 hasta el 7,9% en 1970, para llegar al 6,4% en -- 1980. Iberoamérica, de hecho, es el área que más ha visto disminuir su peso relativo en el mercado de la CEE, estando sometida la tasa de penetración de sus exportaciones en los mercados comunitarios a un continuo proceso recesivo.

Este escaso dinamismo viene motivado, en primer térmi-
no, por la naturaleza de los productos que componen la corriente

(15) Excluyendo el petróleo, y a precios constantes, esta caída se ha producido también en términos absolutos.

exportadora latinoamericana. Tienen escasa presencia relativa -- dentro de ésta, tanto los combustibles (13% en 1979) como las ma
nufacturas (15,5%), que son los tipos de productos que han mos-
trado un mayor dinamismo en el comercio mundial. Por el contra-
rio, tienen una presencia dominante los productos primarios - -
(71,7%), destacando entre ellos los de carácter alimenticio (44%)
que son justamente los más recesivos en el comercio de la CEE.

Pero además de la propia configuración interna de las exportaciones iberoamericanas, hay otros aspectos de carácter -- más bien institucional que contribuyen a obstaculizar el desarro
llo de las relaciones comerciales entre ambas áreas.

Por parte europea cabría apuntar como obstáculos funda
mentales (16):

En primer lugar el recrudecimiento de las tendencias -
proteccionistas motivado por la crisis económica (17). Así, por

(16) Seguimos aquí a J.M. VACCHINO (1981) "América Latina y la - Europa Comunitaria".

(17) El recrudecimiento de las medidas proteccionistas no es algo privativo de la CEE sino que afecta, en mayor o menos me
dida, al conjunto de los países industrializados. Cabe sin embargo, llamar la atención sobre la incoherencia que supone para la CEE la práctica de una política genérica de disminución progresiva de barreras arancelarias, confirmada en la Ronda de Tokyo, y la aplicación paralela de polí
ticas concretas crecientemente restrictivas en sectores de-
terminados. Para un análisis de los efectos del proteccio -
nismo de la CEE en los países en desarrollo, véase: VERREYDT
y J. WAELBROECK (1981): "La protección de la Comunidad Euro
pea contra las manufacturas europeas importadas de los paí-
ses en desarrollo: estudio del caso dentro de la economía -
política de la protección".
Igualmente puede consultarse Bela Balassa (1980): "La ronda
de Tokyo y los países en desarrollo".

una parte, se refuerza y consolida la protección que tradicionalmente afectaba a los productos incluidos en la Política Agraria Común. Esta política ha tenido como consecuencia una disminución de la importancia relativa de las importaciones de productos -- agropecuarios, que siguen constituyendo el grueso de las exportaciones latinoamericanas a la CEE.

Pero, además de este efecto directo de la protección, preocupa a los portavoces latinoamericanos el que, como consecuencia de la PAC, se haya producido una acumulación de excedentes - de ciertos productos que al volcarse subsidiados sobre el mercado mundial, no sólo deprimen el precio internacional, sino que - incluso sustraen mercados a otros exportadores como América Latina (18).

Ultimamente, esta política proteccionista se ha extendido a productos de carácter industrial -como acero, textiles, calzado, artículos electrodomésticos y productos electrónicos ligeros- afectando a algunas de las manufacturas de mayor dinamismo en el sector exportador latinoamericano. En alguno de estos productos los bajos aranceles existentes se compensan con medidas no arancelarias y límites cuantitativos -el llamado "comer -

(18) A este respecto señala el "Informe Final de la Reunión de Consulta sobre las Relaciones de América Latina con la Comunidad Económica Europea" del SELA: "Esta política de subsidios que se extiende a las exportaciones comunitarias compromete la posición ya alcanzada en terceros mercados tradicionales por productos agropecuarios de los cuales América Latina es gran exportadora. Sus efectos se hacen sentir incluso en el comercio interamericano". Integración Latinoamericana, nº 33, 1979, pg. 58.

cio libre organizado"- que actúan como barreras de protección - para hacer que, en todo caso, las importaciones sean complementarias, pero no competitivas, de la producción interna.

No cabe duda que este nuevo proteccionismo industrial supone un serio obstáculo a los esfuerzos desarrollados por América Latina, en los últimos años, para expandir y diversificar su exportación, incorporando a la misma en medida creciente productos manufacturados (19).

Además este creciente proteccionismo se ve agravado - por dos factores adicionales:

- El carácter acumulativo y estable de las nuevas disposiciones proteccionistas no arancelarias, con medidas cada vez más diversas y sofisticadas.
- La propia estructura arancelaria de la CEE, en la que el escalonamiento tributario crece con la elaboración del bien, haciendo que la protección efectiva sea superior a la nominal, - lo que actúa como sanción del producto importado y como prima al establecimiento de las actividades productivas en el país protector.

(19) Según el mismo Informe del SELA: "América Latina ve con -- honda preocupación el extraordinario aumento de las medidas proteccionistas que está implantando la Comunidad Económica Europea, las cuales dificultan los esfuerzos de la región para mejorar su estructura productiva y participar en los mercados mundiales con los productos derivados de su industria". Integración Latinoamericana, nº 33, pg. 59.

Todo ello supone un obstáculo serio a una expansión - futura, a un ritmo deseable, de las relaciones comerciales de - Iberoamérica con la CEE, y dificulta por tanto "los esfuerzos - de elevar los niveles de ingreso y de vida de los pueblos de la región" (20).

En segundo lugar la política regional de relaciones - seguida por la CEE (21). La Comunidad mantiene dos enfoques en sus relaciones con el Tercer Mundo: uno de carácter mundialista la política global de cooperación para el desarrollo -traducida a nivel comercial en las ventajas ofrecidas por el Esquema de - Preferencias Generalizadas- y otro de carácter regionalista, -- que se expresa por medio de acuerdos preferenciales celebrados con los países ACP y los de la Cuenca del Mediterráneo. De la - yuxtaposición de los dos puntos de vista han surgido diversos - conflictos y contradicciones, si bien existe un claro predominio del enfoque regionalista sobre el mundialista. La política re - gionalista, especialmente el Convenio de Lomé, está dotada de - preferencias que no posee el SPG, además de incorporar un trata - miento discriminatorio -"ventajas exclusivas" para los países - asociados- que no alcanza, al menos en igual grado, el SPG o la cláusula de "nación más favorecida". Esta cláusula, debido a la política de acuerdos, se ha convertido para el comercio de la -

(20) SELA, IBIDEM, pg. 57.

(21) Para un análisis de los resultados de los Acuerdos Comer - ciales sobre Iberoamérica, Véase: B. GRINSPUN (1980).

CEE casi en excepción, tomando creciente protagonismo el trato preferencial de vocación claramente africanista (22), y del -- cual esta excluido Iberoamérica.

Por último, un obstáculo adicional lo constituye el propio reparto de influencias políticas y económicas a nivel - mundial y que, en el caso de América Latina, se traduce en su incorporación al área de hegemonía de Estados Unidos. No parece necesario ponderar aquí la situación de dependencia de los países iberoamericanos respecto a Estados Unidos, ni tampoco - la positiva influencia compensadora que para esa jerarquización vertical supondría el desarrollo de unas relaciones de cooperación de Iberoamérica con la CEE.

Ahora bien, las dificultades al desarrollo de las re laciones América Latina-CEE, no sólo provienen de la Comunidad. También se podrían mencionar obstáculos por el lado Iberoameri cano. Así:

- Un primer obstáculo lo ha constituido la política de indus - trialización seguida por los países iberoamericanos. A par - tir de los años cincuenta se ha desarrollado en los mismos -

(22) Según la propia Comunidad a propósito del nuevo Convenio de Lomé: "Allende los compromisos, los progresos y las in novaciones que contendrían las nuevas disposiciones, lo - esencial sigue siendo la configuración de una opción de - política y de un tipo de relaciones interregionales de un grupo de países industrializados -Europa- y un grupo de - países en desarrollo-ACP-". Para encuadrar esta política - africanista de la Comunidad, Véase M. WIONCZEK (1981) -- pp. 4 a 12.

un proceso de industrialización basado fundamentalmente en la sustitución de importaciones, asentada en altos niveles de -- protección indiscriminada, que redujeron el comercio exterior de la Región y la alejaron de los mercados internacionales. - Sólo cuando esta política -de éxitos parciales indiscutibles- demostró tener sus propios límites a finales de los sesenta, - se inició la búsqueda de nuevas pautas de desarrollo en las - que se ha incorporado, como elemento destacable, la preocupación y el esfuerzo por el incremento y diversificación de las exportaciones.

- Un segundo obstáculo lo constituye la pluralidad de criterios y políticas seguidas por los países de la Región; diversidad que no es ajena, desde luego, a las heterogeneidades productivas y a los diferentes niveles de desarrollo de los países en cuestión.
- Finalmente, un obstáculo repetidas veces aducido por los portavoces de la CEE, lo constituye el bajo nivel de institucionalización de la acción externa conjunta de los países iberoamericanos. Los fracasos en los procesos de integración en el Continente, y la ausencia de organismos que actúen como portavoces coordinados y eficaces dificultan un diálogo conjunto entre ambas áreas, y minan el poder negociador externo de -- aquella Región. La creación del SELA intenta suplir parcialmente alguna de estas deficiencias (23).

(23) Véase al respecto. G. SALGADO (1978): "Integración Latinoamericana, ¿cuándo y dónde?".

Todos estos factores dificultan el desarrollo de las relaciones entre ambas áreas y ensombrecen las perspectivas de una posible profundización o expansión de las mismas en un futuro próximo (24).

A favor del desarrollo de dichas relaciones debieran de jugar, sin embargo, tanto el enorme potencial de crecimiento de los mercados latinoamericanos y su excelente dotación de recursos, cuanto la conveniencia de la diversificación de mercados para la producción de aquella Región. Sin embargo, el diálogo mantenido hasta ahora apenas ha dado frutos efectivos que modifiquen las tendencias aquí apuntadas (25). La cooperación con la CEE, que los portavoces latinoamericanos entienden como una "colaboración amplia, compleja y coordinada", choca con el nacionalismo protector, el regionalismo discriminatorio de la CEE así como con el actual sistema de reparto internacional de áreas de influencias. No parece que sin una voluntad política orientada a remover alguno de estos obstáculos se pueda avanzar de forma efectiva en el desarrollo de estas relaciones (26).

(24) "En una época en que aún el futuro de la CEE parece estar amenazado por las fuerzas políticas destructivas que surgen del estancamiento tanto global como regional, resulta muy difícil postular cualquier tipo de acercamiento económico mutuamente ventajoso entre la CEE y América Latina de conformidad con los lineamientos tradicionales". WIONCZEK (1981) p. 12.

(25) Los portavoces latinoamericanos opinan que: "El diálogo, sin duda, ha sido un instrumento útil en cuanto toca a los aspectos de intercambio de información. No obstante, ha tenido una utilidad considerablemente más reducida en cuanto a la creación de un sistema de cooperación entre ambas regiones". Cfr: SELA: "Informe Final", p.58.

(26) IBIDEM, p. 59.

2.3. El diálogo renovado

En 1979 las relaciones América Latina-CEE alcanzaron un punto de inflexión. Veinte años de "diálogo tradicional" habían conducido, no obstante los logros parciales, a un callejón sin salida debido al enfrentamiento de los puntos de vista (27). Sin embargo, ambas partes, conscientes de la importancia de proseguir las relaciones y el diálogo, buscaban nuevas fórmulas de negociación.

Por parte latinoamericana, el SELA había definido a finales de 1978, en la reunión de Punta del Este, una estrategia que se puede condensar en los tres puntos siguientes (28):

- Refuerzo de las consultas y de la coordinación entre los embajadores latinoamericanos acreditados ante la CEE.
- Examen continuo de las relaciones entre América Latina y la

(27) Un buen resumen de las quejas más importantes de los países latinoamericanos y la contestación a ellas por parte de la Comunidad puede verse en BEINHARDT (1981) especialmente en pp. 83 a 89. En síntesis, Latinoamérica objeta -- las relaciones preferenciales de la CEE con otras áreas y los perjuicios derivados del proteccionismo en general y de la PAC en particular, en tanto que la Comunidad responde que el SPG no es sustancialmente inferior a los acuerdos de Lomé, que el proteccionismo es transitorio en ciertas industrias (textiles), que la PAC no ha supuesto un -- freno a las crecientes importaciones comunitarias de productos agrícolas y que, en todo caso, está siendo objeto de cuidadosa revisión, dentro de los márgenes que permite el ser una política no sólo económica, sino social encaminada a sostener el nivel de vida de los agricultores.

(28) Véase M. ALVAREZ GARCIA y A.J. MARTINS (1981): Vers un Nouveau Dialogue Europe-Amerique Latine. Le Role du Systeme Economique Latino-Americain (SELA)", p. 184.

Comunidad a fin de tomar las medidas oportunas respecto a las oscilaciones de la economía mundial.

- Elaboración de una política latinoamericana hacia la CEE que defina las acciones o medidas regionales indispensables para aumentar el poder negociador del que carecen hasta ahora los países latinoamericanos.

Así, entre Abril y Mayo de 1981, tuvieron lugar en Bruselas unas reuniones entre el GRULA y la Comisión con el fin de preparar las bases del "nuevo diálogo". Este quedó instituido oficialmente en el primer encuentro entre el Comité de Representantes Permanentes (COREPER) y el GRULA, celebrado en Bruselas en Junio de 1981.

De entre las notas del "diálogo renovado" hay que resaltar (29):

En primer lugar, su espíritu realista y pragmático -- frente a planteamientos anteriores demasiado maximalistas y poco eficaces. Esto no excluye que se desee abordar de forma progresiva un amplio abanico de cuestiones que van desde la política comercial hasta la política económica internacional.

(29) Véase "Comunicado Final del Primer Encuentro entre el COREPER y los Jefes de Misión de los Países Latinoamericanos ante las Comunidades Europeas" (La versión castellana completa que se ha seguido se encuentra en TAMAMES (1982), pp. 439-443).

En segundo lugar, los cauces del diálogo se establecen a dos niveles:

- a) Reuniones Comisión-GRULA: convocadas de común acuerdo para discutir temas concretos y a las que sólo asistirán, por -- parte latinoamericana, los representantes de los países directamente concernidos por el tema.
- b) Encuentros COREPER-GRULA: que se celebrarán dos veces al -- año, constando cada encuentro de tres sesiones en que se -- analizarán los acuerdos alcanzados, temas pendientes de discusión según un orden del día previamente establecido, y -- preparación de un comunicado final que incluya las conclusiones acordadas, así como los diversos puntos de vista en aquellos temas en que no se haya llegado a acuerdo.

En tercer lugar, una lista de temas que serán objeto de especial atención en el diálogo: política comercial; política económica e industrial; política de cooperación científica y técnica; política económica internacional.

Aún es pronto para hacer balance de este "diálogo renovado" que se esfuerza por reconducir unas relaciones que habían llegado a una situación comprometida. Tal vez lo más positivo, -- según se ha señalado en los dos comunicados finales de los respectivos encuentros COREPER-GRULA en 1981, sea el clima de franqueza y el ánimo más realista y pragmático con que se han reanu-

dado las negociaciones. (30)

Es en este marco general de relaciones Iberoamérica-CEE donde debe interpretarse el posible efecto de la adhesión española.

-
- (30) En el "Comunicado Final" del segundo encuentro de 1981, se aprecia la coincidencia de puntos de vista en los temas de la cooperación energética, en la ayuda comunitaria a la -- formación de personal para el desarrollo agrícola y en la ayuda sanitaria para combatir la fiebre aftosa; por el con trario, en lo concerniente a problemas comerciales, ambas partes insistieron en reivindicaciones y respuestas ya conocidas, sin alcanzar acuerdo. Véase "Schlusskommuniké" -- así como los Anexos I y II del citado documento, en que se da cuenta detallada del punto de vista de cada una de las partes en los diversos temas.

3. EFFECTOS DE LA COMPETENCIA ESPAÑOLA SOBRE LAS EXPORTACIONES IBEROAMERICANAS AL MERCADO DE LA COMUNIDAD

El epígrafe anterior ha servido para poner de relieve el progresivo debilitamiento de las relaciones comerciales entre la CEE e Iberoamérica. Causas que tienen su origen tanto en la oferta (pérdida de ventajas y de poder competitivo de la producción iberoamericana), como en la demanda (el proteccionismo agrícola de la Comunidad y las preferencias otorgadas a otras áreas económicas) han deteriorado la proporción del comercio iberoamericano en el mercado de la Comunidad. En este marco de relaciones problemáticas la presencia de un nuevo factor adverso, cual es el aumento de la capacidad competitiva de los productos españoles, puede tener consecuencias apreciables sobre las exportaciones iberoamericanas hacia el mercado de la CEE. En el presente epígrafe se analiza el deterioro que pueden sufrir dichas exportaciones a consecuencia de la mejora en las condiciones de acceso para los productos españoles. Como es sabido, la entrada de España en la CEE comportará la supresión de los aranceles y otras barreras al comercio de sus productos, lo que en principio, supondrá un empeoramiento relativo de las condiciones de competencia para los productos iberoamericanos. Conviene recordar, sin embargo, que lo que aquí se analiza es un efecto indirecto de la adhesión de España a la CEE, ya que las exportaciones iberoamericanas no sufren modificación directa alguna en sus condiciones de acceso a los mercados europeos.

3.1. Rasgos generales de las exportaciones de España e Iberoamérica a la CEE.

La CEE constituye la principal área de exportación para España con una participación -49 por ciento en 1980- que está muy próxima a la media del conjunto de los países miembros. Así, pues, no es previsible que la integración provoque un cambio sustancial en la proporción que hoy ya representa ese área para las ventas de productos españoles. Estas ventas, que en 1979 fueron de 6.666 millones de ECUS, suponen para la Comunidad el 3% de las importaciones extracomunitarias -1,5% del total de lo importado por ese área.

La CEE importó de Iberoamérica, en 1979, 11.500 millones de ECUS, lo que supone el 5,2% de la importación extracomunitaria -2,6% del total importado por la CEE en dicho año-.

Las exportaciones a la Comunidad de ambas áreas tienen una composición notablemente disímil. La exportación española está compuesta principalmente -en un 70,4% de productos manufacturados, teniendo un menor peso los productos primarios -27,6%- y una presencia casi insignificante los combustibles -1,9%- . Por el contrario, en el comercio de Iberoamérica los productos primarios y los combustibles son los que componen la mayoría de lo exportado a la CEE -71,7%- y -12,6%- respectivamente, mientras que los productos manufacturados tienen un peso relativamente pequeño -15,5%-.

Esta asimetría en la composición de las respectivas exportaciones se manifiesta en el diferente peso de ambos países en el abastecimiento extracomunitario de la CEE (31). -- Así, América Latina cubre una parte importante de las importaciones extracomunitarias en el caso de los productos básicos --17%- y tiene aún mayor peso en los alimentos -24%-, mientras proporciona sólo el 1,9% de las importaciones de manufacturas. En el caso de España es mayor el equilibrio entre su aportación a las importaciones primarias de la CEE -3,4%- y a la de productos manufacturados -4,8% con ligero predominio de estos últimos.

3.2. Delimitación del área de competencia España-Iberoamérica

A pesar de las diferencias observadas, en la composición de las exportaciones de España e Iberoamérica, hay algunos productos y grupos de productos en los que se registra competencia en el abastecimiento de la CEE. Al objeto de precisar cuáles son esos productos y los valores de comercio que representan, se ha procedido al registro de todas aquellas "posiciones estadísticas", en las que existe una coincidencia de la exportación dirigida a la CEE por parte de España y de Iberoamérica para el año 1979. Esta coincidencia se ha detectado en el caso de 593 "posiciones estadísticas", que representan para Iberoamérica un volumen de comercio de 6.873 millones de ECUS, lo que supone el 60% del total exportado hacia la CEE. (Cuadro X). Pa

(31) Véase al respecto CEPAL-ICI: "Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica". Madrid - Santiago de Chile, --1981, especialmente Cpts. II y III.

CUADRO X: COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia no afectado por la integración			Comercio de competencia afectado por la integración			Total de comercio de competencia					
	NºPos	T. CEE	T. A.L. T. España	NºPos	T. CEE	T. A.L. T. España	NºPos	T. CEE	T. A.L. T. España			
I Animales vivos y productos reino animal	7	689.835	71.283	5.520	12	1.069.432	150.744	33.377	19	1.759.267	222.127	38.89
II Productos del reino vegetal	18	1.075.798	82.389	29.760	45	8.570.079	2.138.301	448.998	63	9.645.877	2.220.690	478.75
III Grasas y aceites(animales y vegetales)	3	408.450	28.442	989	1	12.275	8.262	326	4	420.725	36.704	1.31
IV a)Productos de la ind. alimenticia	4	294.090	109.562	4.156	17	1.939.846	305.892	80.507	21	2.233.936	415.454	84.66
IV b)Bebidas	-	-	-	-	4	1.168.036	2.236	46.242	4	1.168.036	2.236	46.24
IV a)Tabaco	-	-	-	-	1	183.359	10.591	179	1	183.359	10.591	17
V a)Productos minerales	20	3.835.285	789.709	62.651	-	-	51.211	-	20	3.835.285	840.920	62.65
V b)Combustibles	7	52.259.928	451.407	32.560	8	15.978.203	345.343	91.574	15	68.238.131	796.750	124.13
VI Prod. de la industria química y conexas	8	2.904.131	21.962	30.295	33	5.488.589	40.772	69.688	41	8.392.720	62.734	99.98
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celulosa y resinas	3	691.920	5.472	7.784	9	3.014.201	10.924	130.624	12	3.706.121	16.396	138.40
VIII Pieles, cuero y peletería	23	1.571.591	215.969	99.821	14	1.607.205	73.172	46.978	37	3.178.796	289.141	146.79
IX Madera, carbón vegetal y manuf. de maderera	7	3.465.568	74.840	9.612	14	1.770.872	39.265	44.715	21	5.236.440	114.105	54.32
X Papel	5	2.754.320	79.463	81.085	11	2.448.014	8.143	19.147	16	5.202.334	87.606	100.23
XI Materias textiles y sus manufacturas	12	1.194.555	207.225	24.547	66	8.078.640	200.090	112.364	78	9.273.195	407.315	136.91
XII Calzados	3	108.260	10.697	9.719	9	2.870.254	87.838	188.096	12	2.978.514	98.535	197.81
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vidrio, etc.	4	476.831	1.205	19.138	11	821.609	3.926	12.420	15	1.298.440	5.131	31.55
XIV Perlas, piedras preciosas, y art. joyería	9	4.232.562	87.418	45.456	1	31.651	132	390	10	4.264.213	87.550	45.84
XV Metales comunes y manufacturas de estos metales	25	8.259.650	751.582	195.343	33	5.988.168	59.973	228.174	58	14.247.818	811.555	423.89
XVI Maquinaria y material eléctrico	54	14.183.424	107.891	241.079	46	8.300.788	80.565	169.655	100	22.484.212	188.456	410.73
XVII Material de transporte	7	5.033.064	111.916	107.724	11	20.540.398	27.730	904.234	17	25.573.462	139.646	141.95
XVIII Aparatos de óptica y precisión	5	1.446.517	3.210	5.486	8	2.113.023	2.976	9.648	13	3.559.540	6.186	15.13
XIX Armas y municiones	-	-	-	-	1	62.409	246	6.858	1	62.409	246	6.85
XX Manufacturas diversas	-	-	-	-	10	1.476.137	3.637	25.723	10	1.476.137	3.637	25.72
XXI Objetos de arte y colección	5	1.098.258	8986	20.818	-	-	-	-	5	1.098.258	8.986	20.81
T O T A L	228	105.984.037	3.220.728	1.033.543	365	93.533.188	3.651.969	2.669.117	593	199.517.225	6.872.697	

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT.

ra España esas 593 posiciones representan un volumen de comer --
cio de 3.725 millones de ECUS, o sea el 55% de sus exportaciones
totales a la CEE. Una primera conclusión que salta a la vista es
la extensa área en la que se registra coincidencia en las ventas
de España e Iberoamérica a la CEE, y que afecta a más de la mi-
tad de las respectivas corrientes comerciales.

3.3. Cuantificación de los efectos de la competencia

Ciertamente el área de coincidencia de las exportacio-
nes españolas e iberoamericanas a la Comunidad es muy amplia. Pe-
ro no todas estas exportaciones van a verse afectadas por la en-
trada de España en la CEE y no todas aquellas que se vean afecta-
das lo serán en forma apreciable. Para determinar las posibles -
pérdidas, se procederá a analizar las condiciones de acceso re -
sultantes para las exportaciones iberoamericanas de la entrada -
de España en la Comunidad.

3.3.1. La TEC y otras barreras al comercio: Dado que se estima
que sólo una diferencia arancelaria de cinco o más puntos tiene
efecto apreciable en los flujos de comercio, se deben excluir --
del área de competencia afectada aquellas posiciones estadísti -
cas para las que la TEC tiene valores inferiores a los cinco pun-
tos, ya que la ventaja arancelaria española será prácticamente -
irrelevante.

En estas condiciones se encuentran 228 "posiciones es-

tadísticas", que representan para Iberoamérica un volumen de co
mercio de 3.244 millones de ECUS -1.033 millones de ECUS para -
España- (Cuadro X). Es conveniente señalar, además, que den
tro de esta categoría de productos de competencia que no sufren
modificación tras la integración, se encuentran algunos de los
principales productos de la exportación de Iberoamérica a la --
CEE. El registro de todos ellos, en la Lista nº 1 del Apéndice
II nos exime de hacer una enumeración exhaustiva de los mismos.
Baste aquí, a título indicativo, señalar que se encuentran en
tre ellos productos agrícolas (como judías, pomelos, tortas de
girasol o bellotas), minerales (de hierro y tungsteno) metales -
(cobre refinado, plata, plomo y estaño), combustible (petróleo)
materias primas (maderas de coníferas, pieles de bovino, lanas,
y pelos y pasta de madera) y manufacturas industriales como ma
quinaria y material de transporte (motocultores y barcos). Por
otra parte, se observa que dichas posiciones tampoco están afec
tadas por otro tipo de barreras tales como SPV o limitaciones -
cuantitativas, de cuya supresión pudieran beneficiarse las ex
portaciones españolas. Por lo que respecta a medidas sanitarias
de calidad, etc., tampoco suponen obstáculo adicional alguno ya
que tendrán que ser observadas también por España y, en cual --
quier caso, ya están siendo cumplidas por las exportaciones ibe
roamericanas que actualmente se realizan a la CEE. En conclu --
sión, estas posiciones con TEC inferior a cinco puntos deben ex
cluirse del área de competencia afectada por la integración.

Excluidos, pues, estos productos cuya situación no su-

fre modificación significativa tras la integración, quedaría un área de competencia afectada compuesta de 365 "posiciones estadísticas" que suponen un volumen de comercio para Iberoamérica de 3.649 millones de ECUS y de 2.691 para España (Cuadro X).

3.3.2. Condiciones de la competencia: Este área afectada de -- 365 "posiciones estadísticas" se compone de productos que se en encuentran en situaciones muy diversas para afrontar la competencia española.

Un primer grupo muy importante lo constituyen aquellos productos en los que la competencia real de España es irrelevante. Las razones de esta irrelevancia se pueden sintetizar en -- tres: por la naturaleza del producto que hace imposible su producción en España; por el fuerte déficit de la producción española, difícil de superar al menos a corto plazo; por la escasa presencia del producto español en el mercado de la CEE ya sea -- absoluta o relativa a la que tiene el producto similar iberoamericano.

En alguna de estas situaciones que convierten la competencia española en prácticamente irrelevante, se encuentran -- 22 "posiciones estadísticas" con un monto de 2.819 millones de ECUS. Cifra tan elevada se explica porque estas posiciones incluyen algunos de los productos más relevantes de la exportación iberoamericana. Se pueden mencionar el café y esencias de café, maiz no para siembra, tabaco, diesel-oil, fuel-oil y aceites pe

sados, jugos de cítricos, hilados de algodón, miel y carne de -
caballo. Para estos productos no es de esperar que la mejora --
arancelaria de España signifique un deterioro relativo aprecia-
ble de la posición competidora iberoamericana en el mercado de
la CEE.

3.3.3. El Sistema de Preferencias Generalizadas: Si, por las -
razones aducidas, excluimos las anteriores posiciones del área
de competencia afectada, restan un total de 343 con un volumen
de comercio de 830 millones de ECUS, equivalentes al 7,2 por --
ciento del total de exportaciones de Iberoamérica a la CEE.

Ahora bien, de este amplio grupo de posiciones, 247
están incluídas en el SPG beneficiándose de una tarifa preferen-
cial. Según los beneficios derivados del SPG se pueden distin-
guir tres situaciones.

Una primera situación es la de aquellas posiciones --
que están exentas o con arancel inferior a los cinco puntos en
el SPG. En esta situación se encuentran 135 "posiciones estadís-
ticas" que representan un volumen de comercio para Iberoamérica
de 244 millones de ECUS y de 1.218 millones para España (véase
Lista nº 2 del Apéndice II). Del análisis de los productos --
afectados por esta situación se desprenden dos conclusiones:

- En primer lugar, la exención arancelaria -sin contingentes o
topes- aún cuando abarca un número relativamente amplio de --

productos, afecta, en casi todos los casos, a posiciones de -
escasa importancia para el Comercio latinoamericano (32).

- En segundo lugar, se trata de productos en los que el grava -
men del Arancel (TEC) -salvo excepciones muy contadas- se en-
cuentra en el tramo comprendido entre el 5 y el 10 por ciento
por lo que no puede ser muy notable el efecto de la rebaja --
arancelaria incorporada en el tratamiento preferencial.

Una segunda situación es la de aquellos productos en
los que el trato preferencial de exención que afecta a las ven-
tas iberoamericanas está acompañado de limitaciones cuantitati-
vas, tratándose en la mayor parte de los casos de techos previa-
mente fijados (Límites Máximos Vigilados) y sólo en algún caso
de contingentes (33).

En esta situación se encuentran 66 "posiciones esta-

-
- (32) Para los productos con Arancel TEC comprendido entre el 0
y el 5 por ciento -Lista nº 1 del Apéndice II - no se han
tomado en consideración las rebajas arancelarias que se pu-
diesen derivar del SPG por considerar que no podrían afec-
tar a las condiciones de su comercio por ser, en todo caso
inferiores al intervalo mínimo de cinco puntos porcentua-
les.
 - (33) Los "techos" se determinan anualmente y se diferencian de
los contingentes, en que mientras en éstos la aplicación -
de los derechos de la TEC es automática una vez alcanzado
el tope fijado, en el caso de los LMV dicha aplicación queda
a la discreción de la autoridad comunitaria. Es conve-
niente señalar que, en algunos casos, la CEE fija además,
montos máximos para algunos beneficiarios individuales que
se consideran especialmente competitivos.

dísticas" que representan un volumen de comercio para Iberoamérica de 504 millones de ECUS y de 491 millones de ECUS para España. Entre ellas se encuentran como productos más importantes para Iberoamérica algunos combustibles, ciertas manufacturas en cuero, calzado y maderas (para una relación completa, véase Lista nº 3 del Apéndice II).

Una tercera situación hasta cierto punto peculiar, es la de los productos incluídos dentro del Acuerdo Multifibras. - Como es sabido la CEE, por la especial sensibilidad del sector textil, ha desarrollado una política específica para el sector tendente a limitar las importaciones extracomunitarias. La Comunidad suscribió así convenios bilaterales con los principales países afectados por el "Acuerdo General Multifibras" del GATT. Como resultado de estos convenios se llegó a una fijación de límites cuantitativos, según categoría de productos, tanto para los vendedores a la Comunidad, cuanto, en algunos casos, para los propios países importadores de la CEE. De esta forma se ha construído toda una trama que, no obstante un tratamiento arancelario favorable -la mayor parte de los productos están "exentos" para los países en desarrollo- extiende un conjunto de restricciones cuantitativas -incluídas "limitaciones voluntarias a la exportación"- para los países exportadores, al objeto de salvaguardar la producción textil interior.

Pues bien, dentro del AMF se encuentran 61 posiciones que suponen un volumen de comercio de 190 millones de ECUS

-110 millones para España-; especial importancia dentro de ellas revisten los productos de algodón -especialmente hilados- que cubre las tres cuartas partes del comercio afectado. (Para una relación completa de los productos afectados véase Lista nº 4 de - Apéndice II).

Tomando en consideración las distintas formas y figuras bajo las que se presentan las concesiones contenidas en el - SPG -incluyendo por consiguiente los productos AMF- y a partir - de la información aquí manejada (34), se puede concluir que, tal tratamiento preferencial, afecta al 34% de las ventas de Iberoamérica a la CEE. Ahora bien, si se excluyen aquellas en las que la rebaja arancelaria es prácticamente irrelevante, las preferencias afectarían de forma efectiva al 13,0% del comercio analizado (35). Dentro de este comercio afectado por las preferencias , sólo un 20% -2,7% del total del comercio estudiado- está libre - de limitaciones cuantitativas de diverso tipo (techos, contingentes, etc.).

(34) Téngase en cuenta que aquí analizamos el SPG para casi un -tercio de las exportaciones totales de Iberoamérica a la - CEE, ya que han quedado excluidos del análisis tanto las exportaciones que no compiten con España -30% del total- cuánto aquellas que por tener unos derechos TEC inferiores al - 5% -Lista 1 del Apéndice III- se ha considerado irrelevante el efecto del SPG.

(35) En este caso, el análisis se extendería a todo el comercio de competencia -60% de las exportaciones totales de Iberoamérica a la CEE- ya que toda la Lista nº 1 queda incluida - dentro de la categoría de productos en los que la rebaja - arancelaria, si la hubiese, sería irrelevante.

Estas limitaciones no sólo se refieren al ámbito de - aplicación del SPG -del que quedan excluidos componentes básicos de la exportación iberoamericana como productos alimenticios o materias primas minerales- sino también al hecho, menos conocido, de la relativa desventaja de los países latinoamericanos en el aprovechamiento de los beneficios de tal sistema. En efecto, por su composición, las ventas iberoamericanas -con un mayor peso de productos agrícolas y manufacturas sensibles- gozan de márgenes de preferencia relativamente más bajos que la oferta promedio de exportaciones del conjunto de los beneficiarios -7,8% frente al 8,3%- . A este factor ha de añadirse la menor -- elasticidad-precio de la demanda de los productos más intensivos en materias primas, que son los que mayoritariamente componen la exportación iberoamericana (36). Ambos factores, las -- elasticidades-precio más bajas de la demanda y los márgenes de preferencia más reducidos, -frente a la ASEAN, por ejemplo- provocan que la magnitud de los efectos estáticos del SPG sean relativamente menores para aquella Región.

3.3.4. En síntesis, el área de competencia que podría verse -- afectada por la integración es de 365 "posiciones estadísticas" que supone el 31,7 % de las ventas iberoamericanas a la CEE. Ex

(36) Sobre estos aspectos desventajosos del SPG para Iberoamérica véase: R.J. LANGHAMMER (1981) : "El impacto de la política comercial de la CEE para manufacturas sobre las exportaciones latinoamericanas con especial referencia al mercado alemán occidental".

cluyendo aquellos productos, antes mencionados, en los que la competencia puede considerarse irreal debido al insignificante peso de la presencia española, el área nos quedaría reducida a 343 posiciones, que representan un volumen de comercio de 830 millones de ECUS -7 por ciento del total de ventas iberoamericanas a la CEE-.

Es conveniente señalar además que, a consecuencia de la incorporación de Iberoamérica al SPG, un total de 135 "posiciones" dentro del área de competencia, está exento de derechos arancelarios o estos son inferiores al 5% -244 millones de ECUS- Por igual motivo, otras 112 "posiciones" -258 millones de ECUS- aún cuando carecen de derechos arancelarios en el SPG, están sometidas a limitaciones cuantitativas más o menos severas.

De los datos ofrecidos se deduce que los efectos de la integración no son especialmente notables para las exportaciones iberoamericanas, pudiendo extenderse de forma efectiva a un monto máximo de 830 millones de ECUS -7 por ciento del total- de los cuales, 502 millones -4 por ciento del total- gozan de exención o de un arancel SPG inferior a los cinco puntos. En concreto, los efectos más importantes se podrían localizar en algunos productos alimenticios (frutas, legumbres y productos de huerta y sus preparados, manteca de cacao y pescados, especialmente atunes), textiles (especialmente tejidos y confección de algodón), artículos y confección de cuero, calzado, maderas, maquinaria tanto eléctrica como mecánica (especialmente motores

de explosión y máquinas para el tratamiento de la información), material de transporte (motocultores y barcos) y productos de la siderurgia. Por último, la intensidad del efecto ha de ser relativamente reducida, si se tiene en cuenta que, salvo los -- productos alimenticios y la confección de algodón, el resto de los principales productos afectados tienen aranceles inferiores al 10%.

CAPITULO IV

DISTRIBUCION POR PAISES IBEROAMERICANOS
DE LOS EFECTOS DE LA INTEGRACION

1. CONTENIDO DEL CAPITULO Y METODO DE ELABORACION

Los efectos de expansión/contracción del comercio iberoamericano que se pueden producir a consecuencia de la entrada de España en la CEE no se distribuyen de modo homogéneo entre los diversos países de la Región. Razones tanto de volumen absoluto del comercio implicado como de composición de la oferta de cada país hacen que, en principio, algunos países se vean más perjudicados que otros. En el presente Capítulo se analizará la distribución de las posibles pérdidas o ganancias atendiendo a la cuantía de las exportaciones y a su específica composición interna por países de la Región.

Para ello se procederá a estudiar las repercusiones de la integración sobre cada país en el mercado español y en el de la Comunidad. La suma de ambos mercados dará el valor del comercio afectado. Aunque conviene recordar que en el mercado español se mide un efecto directo del cambio en las condiciones de acceso, en tanto que en el mercado comunitario medimos un efecto indirecto, resultado de la alteración de las condiciones de acceso del comercio iberoamericano con respecto a España.

En el mercado español se han seleccionado los productos más importantes de cada país hasta cubrir porcentajes que oscilan, según los casos, entre el 89,8 y el 99,9 por ciento -

del total individual exportado en el año base 1979 (1).

En el mercado de la Comunidad se han considerado todas aquellas posiciones donde se registra competencia de España con Iberoamérica. Dicha información se ha distribuido por países, agrupada según las secciones del Arancel y, dentro de cada sección, dividida entre las diversas condiciones de acceso que presentan (2).

Conviene tener en cuenta que, según el método utilizado, las situaciones comerciales que se pueden dar difieren según los mercados y las zonas. Así en Península y Baleares se pueden registrar posibles pérdidas/ganancias; en tanto que por las Zonas Exentas sólo se pueden producir posibles pérdidas. En el mercado de la Comunidad son de prever asimismo únicamente posibles pérdidas. En todas las zonas y mercados se da la posibilidad de comercio no afectado.

-
- (1) La información completa se encuentra en el Apéndice III. Como las Estadísticas por países, de la Dirección General de Aduanas, sólo desagregan a nivel de partida arancelaria (4 dígitos), la identificación de los derechos correspondientes, y del resto de medidas, ha habido que hacerla eligiendo, entre los diversos derechos que gravan una partida, según el producto concreto exportado por cada país. A veces en una partida un mismo país exporta dos o más productos que tienen diverso derecho y difieren igualmente en las otras medidas arancelarias, por lo que se ha indicado en las notas de los cuadros los volúmenes de comercio correspondientes y los derechos y demás medidas que gravan cada producto. Todas estas circunstancias se han tenido en cuenta a la hora de cuantificar el comercio -- afectado de pérdidas/ganancias para cada partida y para cada país.
- (2) La información completa se encuentra en el Apéndice III. Los criterios para la distribución del comercio según su situación comercial son los mismos que se han expuesto y utilizado en el apartado 3.3. del Capítulo III.

2. EFFECTOS DE LA INTEGRACION POR PAISES (3)

2.1. Argentina:

A) Se trata sin duda del país que aparece como más perjudicado debido al fuerte peso que en sus exportaciones tienen los cereales y las carnes de bovino, productos que se encuentran entre los más protegidos de la PAC.

Haciendo la distribución de los posibles efectos en el mercado español, destacan las siguientes partidas sometidas a posibles pérdidas:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>	<u>Com. Zonas Exentas</u>
02.01	2.742	1.745
03.01	--	166
10.01	107	--
10.05	12.021	96
10.07	3.259	4
15.07	--	136

En total, 20.276 millones de pesetas que equivalen al 56,5 por ciento de la exportación Argentina a España. Sin embargo, esta cifra puede variar grandemente dependiendo del fu

(3) En el apartado A se resumen los efectos en el mercado español utilizando el cuadro que figura en primer lugar para cada país en el Apéndice III. En el apartado B, se exponen los resultados en el mercado de la Comunidad utilizando la información contenida en el cuadro que figura en segundo lugar para cada país.

ro del comercio de las partidas 10.05 (maíz) y 10.07 (sorgo y mijo) que representan el 76 por ciento de las pérdidas posibles de comercio. Estos productos, destinados a la fabricación de piensos, aparecen, en principio, perjudicados por el cambio arancelario, pero atendiendo a las condiciones de la oferta y la demanda en España y la Comunidad, hay razones para pensar que, debido al carácter ampliamente deficitario de ambas áreas (sobre todo por lo que concierne al maíz), su comercio podría no verse comprometido en el futuro (4).

Las posibles ganancias se registran en las siguientes partidas del comercio por Península y Baleares:

05.04	56 millones de pesetas
15.07	634 " "
43.02	313 " "
53.01	504 " "
87.01	368 " "

En total, 1.875 millones de pesetas que representan el 5,2 por ciento del conjunto de la exportación a España (5).

(4) Véase lo dicho en el apartado 3.5. del Capítulo II.

(5) Debido a su importancia en el comercio, véanse las razones que avalan una posible expansión de las importaciones de "aceites vegetales" de la partida 15.07 en el apartado 3.6. del Capítulo II.

B) Por el volumen de su exportación a la Comunidad, Argentina figura en segundo lugar, después de Brasil, entre los países iberoamericanos. Del total exportado, 688.025 miles de ECUS (el 32,8 por ciento) es comercio de competencia con España. Descontando los productos que tienen una TEC inferior a 5 puntos y aquellos otros en los que la competencia española es irrelevante, se obtiene un volumen posiblemente afectado por la competencia de 80.550 miles de ECUS, -- equivalentes al 3,8 por ciento del total exportado a la -- CEE por Argentina. Esta cifra absoluta es la más alta -- de la Región después de Brasil, en tanto que el porcentaje se sitúa claramente por debajo de la media de 7,2 para el conjunto de países iberoamericanos. Del total afectado, un 43 por ciento está incluido en el SPG con derecho inferior a 5 y sin limitaciones cuantitativas, lo que sin duda amortiguará el efecto de la competencia española.

Entre las exportaciones afectadas hay que destacar algunos productos del mar de la Sección I (bacalao, moluscos) y -- productos de la industria alimenticia de la Sección IV: El mayor volumen de competencia se registra en los artículos de piel de la Sección VIII aunque la inmensa mayoría del -- comercio afectado está incluido en el SPG sin limitaciones. Lo mismo ocurre con los productos de la industria química (Sección VI) y con el material de transporte (Sección XVII)

Al igual que sucede con otros países importantes de la Región, el carácter más diversificado de la exportación ar --

gentina hace que la competencia se dé en varios grupos de productos con presencia apreciable de los elaborados e industriales. Pues, si bien es cierto que más de la mitad de la exportación al mercado comunitario se concentra en las dos primeras Secciones, hay también exportaciones considerables de productos transformados en donde España resulta comparativamente más competitiva que en las exportaciones tradicionales de carne de bovino, cereales y soja. Estas últimas, más que por la competencia, resultan perjudicadas por la propia política agrícola de la Comunidad.

2.2. Bolivia:

A) En contraste con Argentina, Bolivia es el país iberoamericano con un volumen de exportaciones a España más reducido. De aquí que el comercio afectado presente un valor absoluto muy bajo y se concentre en una única posición, la 10.07 190: "sorgo no para siembra" cuyos 27 millones están sujetos a posible pérdida. En términos relativos, estos 27 millones equivalen al 45,7 por ciento del total exportado. - De todas formas, el hecho de que este cereal se destine a la fabricación de pienso puede ser un factor notable a favor de la continuidad de su comercio.

No se registran posibles ganancias y el resto de comercio compuesto por "cueros y pieles" con escaso grado de elaboración no parece que vaya a verse afectado.

B) El comercio de competencia con España en el mercado de la Comunidad asciende a 96.111 miles de ECUS que suponen un 61,8 por ciento de la exportación boliviana a dicho mercado.

Excluyendo los productos con TEC inferior a cinco puntos y aquellos en los que la competencia española es poco o nada significativa, el comercio posiblemente afectado asciende a 46.114 miles de ECUS (29,6 por ciento del total exportado). De esta cifra, 7.973 miles de ECUS se benefician del SPG en diversas formas.

Entre las Secciones más afectadas destaca la IV, en concreto los productos de la industria alimenticia, con 38.015 miles de ECUS. Por el contrario, los productos de otra Sección importante como es la XV: "metales y manufacturas de metales" no parece que vayan a verse afectados de manera significativa.

2.3. Brasil:

A) Brasil ocupa la segunda posición por su volumen de exportaciones a España en 1979, con 24.414 millones de pesetas. Por su estructura, sus ventas se encuentran también entre las más diversificadas de la Región aunque predominan, como para el conjunto de los países, los productos primarios de la agricultura y la minería con escaso grado de elaboración.

En el mercado español las partidas que empeoran sus condiciones de acceso suman 7.535 millones de pesetas (31,2 por ciento del total exportado) y se reparten así:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>	<u>Com. Zonas Exentas</u>
09.01	4.404	1.381
15.07	170	--
24.01	1.063	387
41.03	130	--

Destaca entre ellas la partida 09.01: "Café incluso tostado o descafeinado" que concentra la mayoría de las pérdidas. Sin embargo, es más probable que éstas se produzcan por la competencia de terceros países que por el cambio en otras condiciones de acceso, ya que al estar incluida en el SPG dicha partida sólo satisface un arancel del 5 por ciento. A favor de la continuidad del comercio juega el hecho de una posible adaptación del consumo español al de la CEE donde predominan las calidades medias del producto -- (del tipo "arábicas no lavados" producido en Brasil) sobre los tipos "suave colombiano" y "otros suaves" producidos en Colombia y Centroamérica, de calidad superior, pero de precio asimismo superior. De aquí que la integración en la CEE pueda suponer el mantenimiento e incluso incremento -- del comercio brasileño en detrimento de las exportaciones de otros países de la Región. Estos factores son una matización importante a las posibles pérdidas que podría experimentar el café brasileño a consecuencia del empeoramiento

to arancelario y el cambio en el régimen comercial (6).

Por lo que concierne a las posibles ganancias, totalizan - 5.218 millones de pesetas (21,3 por ciento del total) repartidos en las siguientes partidas del Comercio por Penín- sula y Baleares:

09.01	33 millones de pesetas		
15.07	41	"	"
18.01	4.620	"	"
20.07	293	"	"
44.05	107	"	"
87.02	124	"	"

Destaca asimismo una sola partida la 18.01 referida al "ca- cao en grano" que, en principio, mejora de forma aprecia- ble sus condiciones de acceso. Pero, al igual que en el -- "café", también aquí hay que decir que el principal obstá- culo vendrá del lado de la competencia de los productores ACP sólidamente establecidos en el mercado de la Comunidad.

B) Brasil es, con diferencia, el país Iberoamericano que más exporta a la CEE, y cuya exportación presenta una composi- ción más diferenciada. El comercio brasileño de competencia con España suma 2.041.823 miles de ECUS, que equivalen a - un 56,8 por ciento del total de lo exportado.

(6) Para un mayor desarrollo de estas cuestiones, véase lo ex- puesto en el apartado 3.4. del Capítulo II.

Sin embargo, se deben excluir aquellos productos con TEC inferior a 5 puntos y aquellos que registran una competencia actual irrelevante de parte de España. Resta una cifra de - 358.453 miles de ECUS (10 por ciento del total) como comercio posiblemente afectado. Un 84 por ciento de esa cantidad está incluido, con o sin limitaciones, en el SPG, lo que -- aminora la ventaja española. De todas formas, la cifra absoluta afectada es con gran distancia la mayor de la Región, ya que supera en más de cuatro veces la del segundo país en volumen absoluto afectado que es Argentina.

Entre los productos que pueden verse más perjudicados habría que señalar los textiles de la Sección XI, el calzado en la Sección XII y la maquinaria y el material eléctrico - recogidos en la Sección XVI.

2.4. Colombia:

- A) El 98,8 por ciento de la exportación colombiana a España se concentra en 5 partidas que suman 8.167 millones de pesetas. De esta cifra, 7.206 (88 por ciento del total), son posi -- bles pérdidas que se reparten de la manera siguiente:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>	<u>Com. Zonas Exentas</u>
02.01	230	3
09.01	6.640	22
24.01	310	1

Destaca la partida 09.01: "Café", que equivale por sí sola

a un 91 por ciento del total de pérdidas.

En cuanto a las posibles ganancias suman 869 millones de pesetas (10,6 por ciento del total exportado):

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>
09.01	253
18.01	170
55.01	446

En conjunto, el futuro del comercio de Colombia dependerá -- de como evolucione en España el comercio del café que estará, muy probablemente, afectado más por la competencia que -- por la altura de la TEC. Un factor adverso, como se ha expuesto al hablar de Brasil, es el posible desplazamiento -- del café colombiano por otros tipos de calidad y precios inferiores, según las pautas de consumo vigentes en la CEE.

B) De los 876.426 miles de ECUS que supuso en 1979 la exportación colombiana a la Comunidad, un 87,8 por ciento (769.731 miles de ECUS) tiene competencia española. De esta cifra deben descontarse los productos con TEC inferior a cinco puntos. Lo que arroja un saldo de comercio que podría verse -- afectado por la competencia española de 759.482 miles de -- ECUS que se encuentran sin embargo en distintas situaciones. Una cifra elevadísima de este total que equivale a 726.392 miles de ECUS carece de competencia relevante por parte española ya que en ella se incluyen productos como el café, -- que por sí solo representa la mayoría de lo exportado por --

Colombia al mercado comunitario. Quedaría pues un saldo de competencia relevante de 33.090 (el 3,7 por ciento del total exportado a la CEE) de los que 12.909 gozan de las ventajas de SPG con o sin limitaciones cuantitativas.

Entre los productos más perjudicados, una vez que se han excluido aquellos importantes como el café o los minerales -- por carecer de verdadera competencia, se encontrarían algunos textiles de la Sección XI.

2.5. Costa Rica:

A) Es un país con un volumen de exportación a España muy reducido, 576 millones de pesetas, de los cuales 525 corresponden al café. Todas las posibles pérdidas se concentran en la partida 09.01 que recoge el comercio de dicho producto, y ascienden a 525 millones (496 millones por P y B, y 29 -- por las ZE), o sea, un 91 por ciento del total importado.

En cuanto a las posibles ganancias, suman 22 millones (3,8 por ciento del comercio), que se reparten entre la partida 55.01: "algodón sin cardar ni peinar" (12 millones) y la -- 85.19: "aparatos y circuitos eléctricos" (10 millones).

B) El comercio de competencia de este país en el mercado de la Comunidad es de 80.303 miles de ECUS (un 42,5 por ciento -- del total de sus exportaciones a la CEE) de los cuales no -- resultarán afectados 1.865 miles de ECUS por ser productos con TEC inferior a cinco puntos. Pero además 75.534 miles --

carecen de competencia relevante por parte española porque incluyen las exportaciones de café en grano que España no produce. Restan, por tanto, 2.904 miles de ECUS (un 1,5 -- por ciento del total exportado) que es la cantidad que pue de verse afectada por la competencia de España.

Entre los productos afectados destacan los alimenticios -- que se recogen en la Sección IV.

2.6. Cuba:

A) Con 6.935 millones de pesetas, las exportaciones cubanas a España ocupan una posición intermedia entre las procedentes de Iberoamérica. A excepción del níquel, el resto de productos pertenece a regímenes bilateral y de Estado, lo que puede comprometer su continuidad en el futuro cuando dichos regímenes deban ser abandonados por España después de la integración.

Las posibles pérdidas se reparten así:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>	<u>Com. Zonas Exentas</u>
03.01	3	318
09.01	365	-
17.01	1.985	-
24.01	1.053	897
24.02	-	7

En conjunto suman 4.628 millones de pesetas (66,7 por ciento del total exportado a España) constituidos en su mayoría por "azúcares" de la partida 17.05 y "tabacos sin elaborar" de la 24.01.

Las posibles ganancias se podrían registrar en "tabaco elaborado" de la partida 24.02 con un monto de 659 millones de pesetas (9,5 por ciento del total). Aunque el abandono del comercio de Estado y el elevado derecho que satisfacen en la CEE son sin duda factores en contra.

- B) El porcentaje de exportaciones de Cuba a la CEE que compete con España (34 por ciento del total exportado) está entre los más bajos de la Región. El comercio cubano de competencia con el español asciende a 55.813 miles de ECUS de los cuales 1.926 tienen una TEC inferior a cinco puntos. Del resto de comercio, hay que deducir aquellos productos en que la competencia española no es relevante. De aquí resulta un total posiblemente afectado de 13.954 miles de ECUS, equivalentes a un 8,6 por ciento del total exportado por Cuba a la Comunidad.

Entre los productos afectados hay que destacar los productos del mar incluídos en la Sección I.

2.7. Chile:

- A) Se trata de otro país con un volumen de comercio intermedio entre los de la Región. El total exportado a España asciende a 6.537 millones de pesetas que, en principio, no parece que vayan a verse afectados negativamente por la integración española, dada su composición. Habría que exceptuar 54 millones de pesetas de la partida 03.01 correspondiente a -

"merluza congelada" que podrían perderse por las Zonas Exentas. Sin embargo, el conjunto del comercio de los productos del mar dependerá de la política de abastecimientos comunitarios.

En cuanto a las posibles ganancias suman 2.713 millones de pesetas (41,5 por ciento del total exportado) concentrándose la mayoría de ellas en la partida 74.01: "cobre bruto" - con 2.364 millones, y en la partida 74.04: "chapa de cobre" que recoge los 349 millones restantes.

- B) Por sus exportaciones a la Comunidad, Chile ocupa el tercer lugar (después de Brasil y Argentina) entre los países de la Región. Alrededor del 60 por ciento de estas exportaciones se concentra en productos de la minería recogidos en la Sección XV.

El comercio de competencia con España asciende a 811.866 miles de ECUS que suponen el 76,2 por ciento del total de la exportación chilena a la CEE. De este total de competencia, hay que excluir los productos con TEC inferior a cinco puntos, y aquellos otros con TEC igual o superior a cinco pero que carecen de competencia apreciable por parte española. - Restan por tanto 33.488 miles de ECUS como cifra posiblemente afectada por la integración, lo que supone el 3,1 por ciento del total exportado.

Este bajo porcentaje se justifica debido al fuerte peso que los productos mineros tienen en la exportación chilena, en

los que España no resulta competidora. Entre los productos afectados hay que señalar aquellos del reino animal (en concreto pescados) incluidos en la Sección I.

2.8. Ecuador:

- A) Los 1.047 millones de pesetas que Ecuador exportó a España en 1979 aparecen afectados negativamente en un 93 por ciento, que equivale a 975 millones, repartidos entre: la partida 03.01 con 255 millones de posible pérdida por Península y Baleares, en el comercio de "atunes"; y la partida 09.01 de "café" con 667 millones por Península y Baleares y 53 millones por las Zonas Exentas.

Las posibles ganancias se registran en las partidas 18.01 (29 millones) y la 18.02 (41 millones) que totalizan 70 millones (6,6 por ciento del total) correspondientes a "cacao en grano" y a "cascarilla y residuos de cacao". Respecto a este producto se debe tener en cuenta la reserva que ya se ha expresado sobre el posible deterioro originado -- por la competencia que podría poner en cuestión la apreciable ventaja arancelaria que el cacao obtendrá en el mercado español una vez producida la integración.

- B) Los 47.552 miles de ECUS en que las exportaciones ecuatorianas coinciden con las españolas en el mercado de la Comunidad representan el 29,7 por ciento del total de exportaciones comunitarias de Ecuador. De esta cifra; 3.361 miles --

son productos con TEC inferior a cinco puntos y 33.070 miles de ECUS más del Resto lo integran productos en los que no tiene peso la posible competencia española. De aquí resulta una cifra final de 11.121 miles de ECUS (7 por ciento del total) como la posiblemente afectada, de la que cabría destacar los productos alimenticios de la Sección IV y la maquinaria y el material eléctrico de la Sección XVI. Aunque éstos últimos, al estar incluídos sin restricciones en el SPG, estarán mejor situados que los productos alimenticios frente a la competencia de España ya que disfrutarán de exención arancelaria.

2.9. El Salvador:

A) Los 1.088 millones de pesetas que El Salvador exportó a España en 1979 resultarán afectados en casi un 98 por ciento por la integración. El Comercio afectado se reparte entre dos posiciones. Una de ellas, la 09.01 de "café", registra la totalidad de los 595 millones (54,6 por ciento de lo exportado) de posibles pérdidas (569 por P y B, y 26 por las ZE); en tanto que la otra, 55.01: "algodón sin cardar ni -- peinar" recoge los 469 millones (43 por ciento del total) de posibles ganancias.

Este país ya ha manifestado el perjuicio que para su comercio de algodón podría derivarse de la competencia de los -- países mediterráneos del Mogreb. En cuanto al café no es necesario repetir lo que se ha observado a propósito de pai -

ses anteriormente analizados.

- B) Cerca del 92 por ciento del total exportado por este país a la Comunidad se concentra en la Sección II que recoge las ventas de café. Esto explica el bajo porcentaje de sus exportaciones que puede resultar afectado por la competencia española ya que España no es competitiva en este producto sin elaborar.

El total de comercio de competencia con España asciende a 273.962 miles de ECUS, es decir, 94 por ciento del total de la exportación comunitaria de El Salvador. Este porcentaje es uno de los más altos registrados por los países de la Región. Sin embargo, de él hay que deducir los productos con TEC inferior a cinco puntos así como los sin competencia -- significativa, quedando finalmente una cifra de 5.860 miles de ECUS que equivale a un 2 por ciento de la exportación total.

Entre los productos afectados figuran los de la Sección XVI "maquinaria y material eléctrico", aunque su posición competitiva resulta favorecida por estar incluidos exentos de derechos y sin limitaciones en el SPG.

2.10. Guatemala

- A) El balance de los posibles efectos de la integración arroja un saldo positivo para los 1.222 millones que este país exportó a España en 1979.

Las pérdidas posibles se elevan a 264 millones (21,6 por ciento de la exportación) de la partida 09.01 correspondiente al café importado por Península y Baleares; en tanto que las posibles ganancias totalizan 723 millones (59 por ciento) distribuídos en tres partidas del comercio por Península y Baleares:

55.01	637 millones de pesetas
85.01	27 " "
88.02	59 " "

A semejanza de El Salvador los productos que determinan el futuro de su comercio con España son el café y el algodón - sin elaborar, lo que le convierte en un país sensible a la competencia futura de ACP y del área mediterránea.

- B) El comercio de competencia con España en el mercado de la Comunidad suma 132.061 miles de ECUS que suponen el 60 por ciento del total exportado por Guatemala a dicho mercado. Sin embargo, la cifra que posiblemente se verá afectada es mucho menor. En efecto, de ella hay que descontar 798 miles con TEC inferior a cinco puntos y una cifra elevada de productos en los que España no es competidora efectiva en la Comunidad. Esto arroja una cifra de comercio posiblemente - afectado de 5.936 miles de ECUS que representan el 2,7 por ciento de la exportación guatemalteca a la CEE.

Habría que destacar entre los productos afectados aquellos del reino animal incluídos en la Sección I y las materias -

textiles y sus manufacturas de la Sección XI.

2.11. Honduras:

- A) El principal producto de exportación lo constituye la "madera aserrada" con 630 millones (49 por ciento del total - exportado) cuyo comercio se realiza en su práctica totalidad por Zonas Exentas. Sin embargo no se verá, en principio, afectado por la integración debido a que está libre de derechos y otras trabas en la Comunidad.

El comercio afectado negativamente asciende a 416 millones de pesetas (el 32,4 por ciento del total) que corresponden a las partidas 09.01:"café" (con 213 millones por P y B, y 13 millones por las ZE); y a la partida 28.20:"óxido e hidróxido de aluminio" (con 173 millones por P y B).

En cuanto a las posibles ganancias, los 186 millones (14,5 por ciento del total) se reparten entre la partida 55.01:- "algodón sin cardar ni peinar" (con 60 millones) y la 41.02 "cueros y pieles de bovino". Respecto a esta última hay -- que decir que cuenta con una TEC del 7 por ciento. La posible ganancia se produce por su inclusión, libre de dere -- chos, en el SPG, donde está sometida, sin embargo, a Límite Máximo Vigilado.

- B) Este país es uno de los más débiles exportadores a la CEE. El total de comercio de competencia arroja un volumen de - 55.924 miles de ECUS que quivalen al 44,6 por ciento del -

total. El porcentaje en que estas exportaciones se verán posiblemente afectadas por la competencia de España es bajo - ya que hay que descontar los productos con TEC inferior a cinco puntos y aquellos otros, entre los que destaca el café, que tienen competencia irrelevante. Por lo tanto la cifra final sería de 4.706 miles de ECUS, o sea, el 3,7 por ciento de la exportación total a la Comunidad.

Entre los productos afectados destacan los alimenticios de la Sección IV y ciertos productos de la industria química - incluídos en la Sección VI, aunque estos últimos están incluídos en el SPG sin restricciones arancelarias o de otro tipo.

2.12. México:

- A) Los 27.897 millones de pesetas que México exportó a España en 1979 le convierten en el segundo país, después de Argentina, debiendo señalarse además que, por su composición, -- las exportaciones mexicanas son las más diversificadas de la Región. Aunque el índice de concentración que muestran es alto ya que una sola partida, la 27.09:"aceite crudos de petróleo", registró unas ventas a España de 18.479 millones de pesetas (el 66,2 por ciento del total exportado). El hecho de que esta posición no parece que resulte afectada por la integración española hace que el porcentaje de comercio posiblemente afectado sea reducido en comparación con el de otros países.

En concreto, las posibles pérdidas se registran en:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>
04.06	138
07.01	33
09.01	1.447
20.06	42
24.01	69

Su total suma 1.729 millones (el 6,2 por ciento de lo exportado), de los cuales 1.447 corresponden al café, que es el único producto relevante entre los que pueden verse -- afectados negativamente por la integración.

Por lo que respecta a las posibles ganancias aparecen distribuidas así:

<u>Partida</u>	<u>Com. Península y Baleares</u>
28.16	958
29.04	47
55.01	79
55.05	250
56.02	32
56.04	59
79.03	36

Con una suma de 1.461 millones (5,2 por ciento del total) y una posición destacada, la 28.16, que recoge el "amoníaco licuado".

- B) Por lo que respecta al mercado de la Comunidad, el comercio de competencia con España asciende a 250.705 miles de ECUS, o sea, el 56 por ciento del total exportado por Méxi

co a ese mercado. Del comercio de competencia hay que ex -
cluir los productos con TEC inferior a los cinco puntos y
también aquellos otros que carecen de competencia española
apreciable, la mayoría de los cuales se incluyen en la Sec -
ción II que recoge las ventas de café. De aquí que la ci -
fra posiblemente afectada por la competencia se sitúe en -
los 54.589 miles de ECUS (un 12,2 por ciento) que es de las
más altas de la Región.

Entre los productos afectados se encuentran los de la Séc -
ción VI: "productos de la industria química y conexas".

2.13. Nicaragua:

A) Es, después de Bolivia, el país con un volumen de exporta -
ciones a España más bajo: 305 millones, de los cuales un -
60 por ciento corresponden al algodón.

Las posibles pérdidas se registran todas en Península y Ba -
leares y suman 21 millones de pesetas (6,8 por ciento del
total) correspondientes a la partida 24.01: "tabaco en rama
o sin elaborar".

En cuanto a las posibles ganancias suman 233 millones - -
(76,3 por ciento) distribuídos entre las partidas:

44.05:	14 millones de pesetas
55.01:	184 " "
55.03:	35 " "

En términos relativos se trata de uno de los países para -

los que la integración presenta un perfil más positivo, si bien las dos últimas posiciones que recogen 219 millones de "algodón" tendrán probablemente que enfrentarse a una competencia acrecentada. Además, la posición 55.03 que actualmente se realiza en régimen de Estado perderá esa ventaja comercial relativa.

- B) Este país es el que exporta menos a la CEE si se exceptúa la República Dominicana. El comercio de competencia con España suma 81.143 miles de ECUS que representan un 70 por ciento del total. Sin embargo, el comercio posiblemente afectado representa una cantidad muy pequeña ya que hay que descontar los productos con TEC inferior a los cinco puntos y, además, 79.247 miles que incluyen las ventas de café, en que la competencia española es mínima. El resultado final de comercio posiblemente afectado es, pues, de 185 miles de ECUS que equivalen al 0,15 por ciento del total, cifra y porcentaje que son los más bajos de la Región, si se exceptúa Paraguay.

Estos 185 miles de ECUS corresponden a la Sección XI de materias y productos textiles, y se incluyen en el SPG como productos AMF.

2.14. Panamá:

- A) El comercio de exportación de Panamá a España suma 2.787 millones de pesetas de los cuales un 92 por ciento correspon-

de a productos del mar recogidos en las partidas 03.01 y - 03.03.

Aunque sobre la base de consideraciones arancelarias es di fícil de prever la evolución del comercio de este producto, se podrían registrar pérdidas en la partida 03.01: "pesca - dos frescos, refrigerados, congelados", por un monto de -- 291 millones de pesetas (10,4 por ciento del comercio to - tal) correspondiendo casi en su totalidad al comercio por las Zonas Exentas (7).

En el resto de partidas y productos no son de prever alteraciones en el comercio con España.

- B) Un 58 por ciento del total exportado por Panamá a la Comunidad se enfrenta con competencia española. El total de es te comercio de competencia asciende a 113.103 miles de -- ECUS, de los cuales 84.398 miles están gravados con una -- TEC inferior a 5. Si se excluyen además aquéllos que carecen de competencia significativa, quedan 22.650 miles de - ECUS posiblemente afectados por la competencia, equivalentes al 11,6 por ciento del total.

De este total afectado hay que destacar que la práctica to talidad se concentra en la Sección I: "animales vivos y pro ductos del reino animal", en concreto productos del mar.

(7) Sobre los productos del mar véase lo dicho en el apartado 3.2. del Capítulo II. Sin duda el futuro de su comercio - dependerá en gran medida de circunstancias no arancela -- rias.

2.15. Paraguay:

A) Aunque pequeño en volumen (1.475 millones de pesetas en 1979) el comercio de Paraguay aparece como uno de los más favorecidos en términos relativos por la integración.

Las posibles pérdidas ascienden a 24 millones de pesetas (1,6 por ciento de la exportación) de la partida 24.01: "t**ab**aco en rama" que se reparten entre Península y Baleares (3 millones) y Zonas Exentas (21 millones).

Por su parte las posibles ganancias suman 592 millones (40 por ciento del comercio total) distribuídas entre las partidas 05.04: 24 millones; 33.01: 12 millones; 55.01: "a**l**godón sin cardar ni peinar" que absorbe la mayoría de ganancias con 556 millones. De todos modos, el comercio de este último producto depende en buena medida de la futura competencia de terceros países más favorecidos en su relación con la CEE, como puedan ser los países mediterráneos del Magreb.

B) El comercio de competencia con España en el mercado de la Comunidad suma 63.251 miles de ECUS equivalentes al 34,2 por ciento de la exportación total, porcentaje que está por debajo de la media del comercio de la Región afectado por dicha competencia. Del total de competencia hay que descontar el comercio con una TEC inferior a 5 puntos y aquel otro en que la competencia es irrelevante. Resulta entonces un total posiblemente afectado de 100 milés de

ECUS (0,05 por ciento) cifra y porcentaje que son los más bajos de la Región. Los 100 miles de ECUS pertenecen a la Sección III: "grasas y aceites (animales y vegetales) y es tán incluídos en el SPG sin restricciones.

2.16. Perú:

A) Un 86 por ciento del total de 2.618 millones de pesetas - exportados por este país a España lo componen productos - de la minería, y esta circunstancia hace que la exporta - ción peruana sea una de las que aparece más favorecida -- por la integración.

En principio no se registran posibles pérdidas; en tanto que las posibles ganancias ascienden a 563 millones de pe setas (21,5 por ciento del total) repartidos en cuatro -- partidas: 44.05: 29 millones de pesetas; 55.05: 36 millo nes; 79.06: 49 millones en "otras manufacturas de zinc"; y, sobre todo, 74.01: "matas cobrizas, cobre en bruto" -- que con 449 millones concentra un 79 por ciento de las po sibles ganancias.

B) En el mercado de la Comunidad las exportaciones peruanas - sufren en un 65,7 por ciento la competencia española, -- siendo el volumen de competencia de 277.773 miles de ECUS De esta cantidad deben deducirse los productos que satis facen una TEC inferior a los 5 puntos y los de competen - cia irrelevante. El total posiblemente afectado, asciende

entonces a 14.576 miles de ECUS (3,4 por ciento del total exportado).

Entre los productos afectados cabe destacar los alimenticios incluídos en la Sección IV, así como ciertos productos AMF de la Sección XI.

2.17. República Dominicana:

A) El comercio de este país alcanzó en 1979 un volumen de -- 2.860 millones de pesetas. Sin embargo, su específica composición, concentrada en un 94,5 por ciento en tabaco sin elaborar, hace que en términos relativos sea uno de los -- más perjudicados. Los 2.704 millones de la partida 24.01: "tabaco en rama" son posibles pérdidas debido a diversos motivos: arancel 7 en el SPG con máximos y mínimos por -- 100 kg. bastante elevados; comercio de Estado en España ; y competencia ventajosa para terceros países que cuentan con exención total y con contingentes exentos, en otros casos, en el SPG.

B) Por lo que respecta al comercio con la Comunidad, la Repú**l**ica Dominicana es el país iberoamericano con un volumen de exportaciones más bajo: 55.900 miles de ECUS. De éstos sólo son comercio de competencia con España 5.573 miles -- de ECUS (9,9 por ciento). Descontando los productos con -- TEC inferior a 5 y aquellos con TEC igual o superior a 5 que carecen de competencia apreciable, resulta un total --

posiblemente afectado por la integración de 938 miles de - ECUS que se concentran en la Sección III: "grasas y aceites (animales y vegetales)". Este comercio posiblemente afecta do representa el 1,6 por ciento del total de exportaciones dominicanas a la CEE.

2.18. Uruguay:

- A) Otro país de comercio modesto con España (1.167 millones - exportado en 1979) que sin embargo sufre una afectación ne gativa importante en términos relativos. Las posibles pér- didas ascienden a 681 millones de pesetas (equivalentes a un 58 por ciento del total exportado) y se registran en su casi totalidad en la partida 02.01: "carnes y despojos de - carne" que suma 666 millones (507 por P y B, y 159 por ZE). Catorce restantes pertenecen a la partida 15.07: "aceites - vegetales", en concreto de linaza, por Zonas Exentas; y un millón más a la 03.01: "pescados", que se realiza asimismo, por dichas Zonas.

En cuanto a las posibles ganancias, suman 52 millones (4,4 por ciento del total) y se distribuyen entre la partida -- 05.04: 10 millones; y la 15.07: 42 millones de "aceites se cantes y técnicos de linaza" en el comercio por Península y Baleares.

- B) En el mercado de la Comunidad se ven sometidos a competen- cia por parte española 155.911 miles de ECUS que equivalen

al 77 por ciento del total exportado por Uruguay a dicho mercado. Descontando los productos con TEC inferior a 5 puntos y aquellos otros que corresponden a exportaciones en que España es poco competitiva, restan 66.986 miles de ECUS posiblemente afectados por la concurrencia española.- Esta cifra representa el 30 por ciento del total de exportaciones uruguayas a la CEE, porcentaje que está muy por encima de la media de la Región que se sitúa en el 7,2 por ciento. Sin embargo hay que tener en cuenta que, a excepción de 4.202 miles de ECUS, el resto de comercio posiblemente afectado está incluido en el SPG, y más de la mitad lo está sin ningún tipo de restricción, lo que, sin duda, aminora considerablemente el efecto de la competencia.

Entre los productos afectados sobresalen los de la Sección VIII: "pieles, cuero y peletería" que suponen por sí solos el 60 por ciento del comercio posiblemente perjudicado. -- Asimismo, hay que destacar la Sección XII: "calzados" con un 19 por ciento, y ciertos productos textiles de la Sección XI que representan cerca del 12 por ciento.

En conclusión, este país aunque con un volumen intermedio de exportaciones a la Comunidad, ocupa el tercer lugar por el comercio afectado en términos absolutos y el primer lugar en términos relativos, sufriendo un efecto negativo importante al igual que ocurre en el mercado español. En comparación a su tamaño comercial es pues uno de los países más perjudicados por la integración.

2.19. Venezuela:

A) Por el volumen exportado a España (18.248 millones de pesetas en 1979) es el cuarto país en importancia de la Región. Sin embargo, la específica composición de su comercio -minerales y productos energéticos en más de un 99 por ciento- hace que no aparezca afectado ni positiva ni negativamente por la integración de España en la CEE. La partida más importante es la 27.09: "aceites crudos de petróleo" que totaliza 15.366 millones, o sea, un 84 por ciento del total exportado. Ni en esta, ni en las otras dos partidas estudiadas, que representan el 99,5 por ciento de la exportación venezolana a España, son de prever cambios en el comercio.

B) El porcentaje de exportaciones venezolanas que encuentran competencia española es muy elevado (91,7 por ciento) así como el volumen absoluto (872.067 miles de ECUS) ya que este país es el cuarto por el valor de sus ventas a la Comunidad. Sin embargo, el comercio posiblemente afectado se reduce considerablemente al excluir los productos con TEC inferior a los 5 puntos y aquellos que carecen de competencia efectiva. La cifra final posiblemente afectada es de 48.469 miles de ECUS que equivalen al 5 por ciento del total exportado.

Al igual que en el mercado español, las exportaciones venezolanas se benefician de una composición que las mantiene al margen de la competencia española ya que en un 79 por -

ciento son combustibles, en su inmensa mayoría crudo de -
petróleo.

El comercio afectado se reparte entre diversas Secciones,
siendo de destacar únicamente la posible competencia en -
ciertos productos de la Sección V tales como gasóleo y --
fuel-oil destinados a un tratamiento definido.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Para apreciar adecuadamente el alcance del presente estudio, es preciso tener en cuenta las limitaciones del método utilizado. Se trata de un análisis estático de los efectos de la integración de España en la CEE. La consideración de los aspectos dinámicos podría suponer modificaciones en los resultados a los que aquí se llega. Por otra parte, a lo largo de todo el trabajo nos hemos basado en el análisis de los efectos que pueden tener determinados cambios -arancel, régimen comercial, SPV o competencia- sobre el comercio iberoamericano. Que tal cambio potencial se convierta en real, o la determinación exacta de la magnitud de las ganancias o pérdidas de comercio, dependerá, también de otros factores que no han sido sometidos a estudio, como puedan ser los precios relativos de los productos, las elasticidades, etc. El cálculo de estos otros factores, con todas las garantías exigidas por el rigor estadístico y econométrico, es prácticamente irrealizable cuando se manejan centenares de posiciones y productos como en este estudio.

No obstante las limitaciones que se han expuesto, el estudio llega a un determinado número de resultados y conclusiones que se estiman suficientemente establecidos.

- 1.- Se puede afirmar que la integración de España en la CEE repercutirá sobre las relaciones comerciales con Iberoaméri-

ca y que esta repercusión será en conjunto, al menos a cor
to plazo, negativa.

2.- Nuestro estudio llega a conclusiones que son más optimis -
tas que las de otros trabajos realizados por Organismos y
autores de Iberoamérica, cuyos resultados han quedado recog
idos en el apartado 3.2. de la Introducción General. Las
razones de este hecho son varias. Habría que destacar en-
tre ellas, el mayor énfasis puesto por nosotros en cuanti-
ficar las posibles ganancias, y la aplicación más flexible
de los criterios de afectación de comercio que se han com-
plementado -en especial para los productos más importantes-
con consideraciones específicas en torno a las condiciones
de la oferta y la demanda.

3.- De todos modos, no hay procedimiento totalmente satisfactor
io para determinar ex ante el volumen exacto de las pérdid
as/ganancias de comercio. En este punto hay coincidencia
tanto de los estudios teóricos como de los aplicados, se-
gún ha quedado ampliamente expuesto en la Introducción. Par
a llegar a una aproximación más exacta de los efectos de
la integración sobre las exportaciones iberoamericanas se
ha puesto especial interés en tratar algunos puntos que --
aparecen poco o nada analizados en los trabajos realizados
hasta la fecha en relación con el tema. En concreto se pod
ría destacar lo siguiente:

- a) Se ha analizado un volumen superior de comercio (94,5 por ciento del total importado desde Iberoamérica) y se ha descendido al nivel máximo de desagregación ofrecido por las estadísticas: 7 dígitos en España y 6 en la Comunidad. En el mercado español el comercio se ha tomado en promedio de los años 1978-1979-1980 para evitar oscilaciones bruscas que pueden presentarse dado el tipo de productos importados.
- b) Se ha puesto especial cuidado en calcular las pérdidas posibles por las Zonas Exentas y en cuantificar las ganancias en el único mercado en que, según el enfoque del cotejo de las condiciones de acceso, se pueden producir, esto es, el de Península y Baleares.
- c) Las posibles pérdidas provocadas por la competencia española en el mercado de la Comunidad se han evaluado considerando todas las posiciones estadísticas (593) en que se registra concurrencia de exportaciones españolas e iberoamericanas, y se han depurado los resultados según diversos niveles de competencia y de situaciones en el SPG.
- d) El efecto del cambio de cada una de las condicio

nes de acceso se ha relacionado con el efecto producido por la variación del derecho arancelario -que es el criterio básico- aunque también se ha cuantificado cada efecto autónomamente.

- e) Para los productos más importantes de la exportación iberoamericana (que equivalen al 70 por ciento del total) se han analizado las condiciones de la oferta y la demanda nacional e internacional, así como la estructura de suministros externos en España y en la CEE.

4.- Los resultados más relevantes para el conjunto de la exportación iberoamericana en el mercado español son:

- El comercio afectado por el cambio arancelario asciende a 58.189 millones de pesetas (35 por ciento de la exportación total). De esta cifra, son posibles ganancias -- 17.962 millones (11 por ciento del total exportado) y -- son posibles pérdidas 40.227 millones (24 por ciento).

Hay que señalar que las posibles pérdidas se concentran en un 91 por ciento en el tramo de diferencias arancelarias más bajo, es decir, entre 5-10 puntos. En tanto que las posibles ganancias se distribuyen en un 42 por ciento en el tramo de diferencias entre 5-10; en un 26 por ciento en el tramo de diferencias entre 10-15; y en un 32 por ciento en el tramo de diferencias de 15 puntos o más. Lo anterior significa que, aunque el cambio arance-

lario afecta negativamente a un volumen de comercio mayor que el afectado positivamente, sin embargo es más intenso para las ganancias que para las pérdidas posibles.

- El cambio en el régimen comercial afecta a 81.001 millones de pesetas (el 48 por ciento del comercio total) que están sometidos en Península y Baleares a un régimen distinto del liberado. Se trata, sin duda, de la condición de acceso cuya alteración afecta a mayor volumen de comercio. De esta cifra, un 69 por ciento pertenecen a comercio de Estado y un 30 por ciento a bilateral.

Si se refiere el cambio de régimen comercial a las variaciones en el arancel, tenemos que el efecto global negativo asciende a 41.069 millones de pesetas (24,4 por ciento del comercio total) que se distribuyen así: el cambio en el régimen comercial refuerza el efecto negativo para 31.455 millones, 96 por ciento de las posibles pérdidas; tiene efecto adverso para 2.414 millones, 13,4 por ciento de las posibles ganancias; y afecta de forma igualmente adversa a 7.284 millones, 6,5 por ciento del comercio no afectado por el cambio en el arancel (1).

- La incidencia de los sistemas de protección variable es difícil de precisar debido a su distinta naturaleza en España y en la CEE. En conjunto no parece que su alteración tenga un impacto apreciable sobre el futuro del co-

(1) No se cuentan 39.657 millones de las partidas 27.09 y 27.011 que recogen productos energéticos y combustibles por considerar que el cambio de régimen no afectará a su comercio.

mercio. Refiriéndolos al cambio arancelario, se tiene que dichos SPV pueden afectar negativamente a 1.844 millones de pesetas, 4,5 por ciento de las posibles pérdidas; y - repercutir también de forma negativa en 1.399 millones, - 7,7 por ciento de las posibles ganancias. Por el contrario, 7.685 millones, 7 por ciento del comercio no afectado, se ven favorecidos por la desaparición de SPV en la CEE. Lo que arrojaría un saldo positivo de 4.441 millones.

- También es difícil de precisar el efecto de contracción del comercio iberoamericano que puede tener la competencia de terceros países, en concreto, de las tres áreas - que se han juzgado más directamente competidoras: la Comunidad Europea, los países ACP y los países mediterráneos. Nuestros cálculos arrojan el resultado de que - - 37.786 millones de pesetas (un 65 por ciento del comercio afectado por el cambio en el arancel) está sometido a competencia más o menos fuerte de parte de alguna de las tres áreas mencionadas. De este total, 22.762 millones corresponden a productos ya afectados de posibles -- pérdidas por el cambio arancelario, siendo la principal área competidora los países ACP. Los 15.024 millones restañtes corresponden a productos afectados positivamente por el cambio arancelario, debiendo añadirse que esta -- competencia es fuerte para 11.552 millones de pesetas -- que equivalen a un 65 por ciento de las posibles ganancias. El competidor más directo en estos productos es la

propia CEE.

- Por lo que respecta al Sistema de Preferencias Generalizadas su efecto beneficioso alcanzaría a 6.936 millones de pesetas (4 por ciento del total) parte de los cuales están sometidos a diversos mecanismos restrictivos.

5.- Si se ponderan todas las condiciones de acceso, se podrían dar cifras mínimas del comercio que con más probabilidad - puede perderse/ganarse.

Para las pérdidas, el valor mínimo podría situarse en torno a los 22.500 millones de pesetas (13,4 por ciento del comercio total) que se ven perjudicados por el cambio en el arancel, en el régimen comercial y en la competencia de terceros países.

Para las ganancias, dicho valor mínimo podría situarse en torno a 2.500 - 3.000 millones de pesetas (1,8 por ciento del comercio total) que se verían favorecidos por el cambio en el arancel y no sufrirían un impacto negativo por la alteración del régimen comercial ni tendrían competencia apreciable.

En cualquier caso, estas cantidades y porcentajes deben -- considerarse orientativos ya que el enfoque a priori, basado en las condiciones de acceso, sólo mide objetivamente el comercio afectado. En qué medida o con qué probabilidad dicho comercio vaya a perderse/ganarse efectivamente, sólo puede calcularse merced a la hipótesis de que una acumulación de condiciones de acceso favorables/desfavorables in-

crementa la probabilidad.

6.- Para obtener mayores precisiones se ha recurrido al estudio de las 60 posiciones más importantes que suman 116.386 millones de pesetas y representan el 70 por ciento del comercio total y un 83 por ciento del de Península y Baleares. El estudio del cambio arancelario arroja los siguientes resultados:

- 32.135 millones (19 por ciento del total importado desde Iberoamérica) son posibles pérdidas.
- 13.445 millones (8 por ciento del total) son posibles ganancias.

En concreto, y atendiendo no sólo a las condiciones arancelarias, las partidas que aparecen registrando con mayor probabilidad pérdidas son:

- 02.01 (carne de bovino) con 1.618 millones por P y B.
- 09.01 (café) con 16.023 millones.
- 17.01 (azúcares) con 1.321 millones.
- 24.01 (tabaco sin elaborar) con 3.341 millones.

En conjunto suman 22.303 millones de pesetas que equivalen al 13,2 por ciento del comercio total.

Aquellas partidas que pueden registrar ganancias con mayor probabilidad son:

- 15.07 (aceites vegetales) con 1.166 millones por P. y B.
- 28.16 (amoníaco) con 1.212 millones.
- 29.01 (etileno) con 543 millones.

- 53.01 (lanas sucias) con 732 millones.

- 74.01 (cobre) con 2.646 millones.

En total, 6.299 millones que equivalen al 3,7 por ciento - del comercio total.

Hay un grupo de productos que requieren consideración aparte. Tal es el caso de los cereales-pienso de las partidas 10.05 (maíz) y 10.07 (mijo y sorgo) con un volumen de -- 9.529 millones por P. y B. Dichos productos aparecen perjudicados, en principio, por el cambio arancelario. Sin em - bargo, del análisis de las condiciones de oferta y demanda en España y la Comunidad se concluye que su comercio puede no sufrir alteración, e incluso incrementarse, debido al - carácter deficitario de ambas zonas.

También hay que mencionar el caso del "cacao" de la parti - da 18.01 con un comercio de 4.541 millones que aparece muy favorecido por el cambio arancelario. Sin embargo, las condiciones de competencia de los países ACP, sólidamente es - tablecidos en el mercado español, hacen temer por la conti - nuidad del comercio de este producto. Un caso similar, de - bido a la competencia de los países mediterráneos, es el - del "algodón sin cardar" de la partida 55.01 con 1.625 mi - llones de comercio.

Respecto a los productos del mar de la partida 03.01 no -- son de prever cambios, a excepción del atún congelado cuyo comercio puede experimentar pérdidas por el cambio de aran - cel. Aunque el producto destinado a la industria atunera - cuenta en la Comunidad con un contingente exento de 30.000

Tn. De todos modos, el futuro del comercio de los productos del mar parece depender más de lo que ocurra con las empresas conjuntas hispano-iberoamericanas y de la política de abastecimientos comunitarios -actualmente favorable a Iberoamérica, al menos en los productos frescos y refrigerados- que de consideraciones arancelarias. En un sentido parecido, tampoco son de esperar cambios en la importación de los productos energéticos de las partidas 27.09 y 27.11, no obstante que deberán abandonar el comercio de - Estado, pues el carácter estratégico de estas importaciones deberá prevalecer sobre cualesquiera otras consideraciones.

7.- Como conclusión final del análisis de las posiciones más importantes de la exportación iberoamericana se puede establecer que es la propia naturaleza de estos productos - lo que los convierte en especialmente vulnerables. En -- efecto, con dos excepciones de productos químicos y prescindiendo de los combustibles, el resto son mercancías poco elaboradas o materias primas con baja elasticidad rentada y con demanda poco dinámica o estancada en los países industrializados. De aquí que, en definitiva, el futuro - de su comercio aparezca menos dependiente de la evolución del arancel que de las condiciones de la coyuntura, y que la competencia de otras áreas en desarrollo sea particularmente significativa a la hora de decidir sobre la continuidad y estabilidad de su comercio.

8.- Por lo que respecta al mercado de la Comunidad se concluye que España compite con Iberoamérica en un total de 593 posiciones estadísticas que equivalen al 60 por ciento de la exportación de la Región a dicho mercado.

Sin embargo, un análisis de las posiciones de competencia llega a resultados que evalúan la competencia efectiva en un volumen mucho menor de comercio. Pues hay que descontar 228 posiciones con una TEC inferior a cinco puntos. Para 22 posiciones más (entre las que se incluyen algunos de los productos más relevantes de la exportación iberoamericana como el café o los productos energéticos) la competencia española es irrelevante. Restan 343 posiciones con un volumen de comercio de 830 millones de ECUS que equivalen al 7,2 por ciento del total exportado por Iberoamérica a la CEE. Debe decirse, además, que de este total de 830 millones de ECUS, 502 millones están incluidos en el SPG beneficiándose de arancel inferior a cinco o exento, aunque en diversos casos las posiciones correspondientes están sometidas a restricciones cuantitativas. Aquellos productos no incluidos en el SPG tienen una TEC inferior a 10 -a excepción de los productos alimenticios y la confección de algodón- lo que hace que la ventaja arancelaria de la exportación española sea reducida.

9.- De lo expuesto anteriormente se deduce que debe matizarse fuertemente la opinión manifestada por algunos expertos de que uno de los efectos más importantes es el de la compe -

tencia española sobre los productos iberoamericanos en el mercado de la CEE. Ya se ha visto que la cifra inicial, - estimada en nuestro estudio en 6.873 millones de ECUS, se reduce drásticamente cuando se la somete a análisis. Aún así, es más elevada que la correspondiente a posibles pérdidas de comercio en el mercado español. Por lo que el argumento decisivo debe buscarse por el lado de la intensidad de los efectos. Entonces aparece claro que los productos iberoamericanos sólo sufren en la CEE un efecto indirecto, en tanto que en el mercado español es un efecto directo y a veces acumulativo por cuanto el comercio sufre el impacto negativo de dos o más condiciones de acceso. - Por lo tanto la conclusión a la que se llega es que el impacto más negativo de la integración lo experimentarán -- las exportaciones iberoamericanas que se dirigen al mercado español.

- 10.- Por países, hay que distinguir según el mercado de que se trate: En el mercado español, el país más perjudicado en términos absolutos es Argentina, con 20.276 millones de - posibles pérdidas, que equivalen a un 42 por ciento del - total de pérdidas con datos de 1979. Le siguen Colombia - con un 15 por ciento y Cuba con un 9,6 por ciento. Por lo que respecta a Brasil, ocupa la segunda posición por el - volumen de posibles pérdidas (un 15,6 por ciento), pero, - por otra parte, es el más favorecido por las posibles ganancias (33,2 por ciento del total). Después de Brasil, el

país que aparece registrando mayores ganancias es Chile -- (17,2 por ciento del total), seguido por Argentina (11,9 - por ciento) y México (9,3 por ciento).

En términos relativos, los más perjudicados son la República Dominicana con un 94,5 por ciento de su exportación total sometida a posibles pérdidas. Le siguen Ecuador (93 -- por ciento), Costa Rica (91 por ciento), Colombia (88 por ciento). Quitando este último país, el volumen absoluto de los otros citados no rebasa los 1.000 millones al ser, en general, países de comercio de exportación reducido. Y los más favorecidos en términos relativos son Nicaragua con el 76,3 por ciento de su exportación a España sujeta a posibles ganancias, El Salvador (43 por ciento), Chile (41,5 - por ciento), Paraguay (40 por ciento), aunque también las cifras absolutas, a excepción de Chile, no rebasan los -- 1.000 millones de pesetas.

De lo que ocurre en el mercado español se puede concluir - que el efecto de la integración sobre el comercio depende ante todo de la específica composición interna de la exportación de cada país. En general, los países que aparecen -- más perjudicados son aquellos que concentran su exportación en uno o dos productos agrarios. Tal es el caso de Colombia (café), Cuba (azúcar, tabaco), República Dominicana (tabaco), Ecuador (café). Argentina, que es el segundo -- país después de México por la diversidad de sus exportaciones, se ve perjudicada por el hecho de que éstas se concentran en más del 50 por ciento en carnes de bovino y cerea-

les, productos de los más protegidos por la PAC. Por el - contrario, otros países con exportación notablemente más diversificada que el resto, como son Brasil y México, -- prácticamente compensan las posibles pérdidas con las posibles ganancias.

Igualmente se ven favorecidos aquellos países cuyas exportaciones se concentran en minerales y productos metalúrgicos, como Perú y Chile, que gozan de exención en la CEE.

Pero el país que aparece menos afectado por la integración es Venezuela cuyas exportaciones a España se componen de dos tipos de productos, los minerales y los energéticos, - para los que en principio no se registran cambios ni positivos ni negativos en su comercio.

11.- En el mercado comunitario, el país más perjudicado en términos absolutos es Brasil cuyas posibles pérdidas cuadruplican a las de Argentina que ocupa el segundo lugar. Detrás aparecen Uruguay -que sufre una afectación importante, al igual que le ocurre en el mercado español- México, Venezuela y Bolivia. Países de comercio pequeño -como Nicaragua, Paraguay, República Dominicana- aparecen en los últimos lugares.

En términos relativos, el primer lugar entre los perjudicados lo ocupa Uruguay (30 por ciento de su comercio) seguido de Bolivia (29,6 por ciento de su exportación), México (12,2 por ciento), Panamá (11,6 por ciento) y Brasil (10 por ciento). De nuevo son Nicaragua, Paraguay y la Re

pública Dominicana los que ocupan, junto con Costa Rica y El Salvador, los últimos lugares con porcentajes que no rebasan el 2 por ciento de su exportación a la Comunidad.

12.- Comparando lo que ocurre en ambos mercados se pueden extraer algunas conclusiones de interés:

- a) La media global de comercio posiblemente perjudicado es sensiblemente superior en España (en torno al 30 por ciento de la exportación iberoamericana a este mercado) que en la CEE (en torno al 7 por ciento).
- b) Existe una tendencia -aunque no claramente definida- a que aquellos países cuyo comercio se ve -- afectado en España en un porcentaje notablemente superior a la media presenten en el mercado comunitario porcentajes por debajo de la media. Ejemplos destacados serían República Dominicana, con 94,5 por ciento en el mercado español y 1,5 por ciento en el Comunitario; Costa Rica (91 y 1,5 por ciento respectivamente); Ecuador (93 y 7 por ciento); Colombia (88 y 3,7 por ciento). Dicha -tendencia sería un indicio de la asimetría en -- los productos que se ven perjudicados por la integración en uno y otro mercado. En el español -- serían sobre todo ciertos productos agropecuarios (carne de bovino, café, tabaco...) en tanto que

en el comunitario serían productos del cuero, tex
tiles y de la industria metalmecánica, en que Es-
paña es competitiva respecto a las exportaciones
más industriales de la Región Americana.

- c) Todos los indicios señalan que el perjuicio efec-
tivo tanto en España como en la CEE se deriva pa-
ra Iberoamérica del comercio de unos cuantos gru-
pos, poco numerosos, de productos sobre los que -
deberían entablarse negociaciones tendentes a e-
vitar el deterioro de su comercio.

13.- Dada la negativa de la CEE a establecer un concierto prefere
rencial con la Región, distinto del esquema de preferen --
cias otorgado autónomamente en el SPG, se podrían entablar
negociaciones con miras a concesiones en productos concre-
tos o al pago de compensaciones en el GATT. Para estos fi-
nes se podría invocar, como ha ocurrido con la carne de bou
vino, el hecho de que las compras de Estado, o incluso bi-
laterales, en que se encuadran la práctica totalidad de --
los productos perjudicados, equivalen de hecho al otorga -
miento de una preferencia que no puede revocarse unilate -
ralmente sin dar lugar a compensaciones.

Qué forma puedan revestir estas compensaciones, es materia
a discutir y negociar. A la luz de los resultados del estud
dio, se podría sugerir que una forma adecuada sería estimul
lar aquellas importaciones que aparecen más favorecidas --
por la integración. En esta misma línea, una medida acorde

con los deseos repetidamente expresados por representantes de Iberoamérica sería desplazar la demanda española hacia productos transformados de modo que se fomentase la industria de aquellos países y se compensase la acusada asimetría de productos que hay actualmente en el comercio de España con la Región. Unida a lo anterior debería estudiarse la cuestión de que la competencia española no perjudicase las exportaciones de productos ya de por sí sometidos a -- restricciones concertadas, como por ejemplo los textiles -- que caen bajo el Acuerdo Multifibras.

Ciertamente, estos problemas no podrán plantearse y solucionarse adecuadamente sin una decidida voluntad política y negociadora. Si esta voluntad existe --de lo cual el "diálogo renovado" es una muestra-- España puede encontrar oportunidades en los resquicios de la propia legislación comunitaria para desarrollar una política bilateral propia a -- la que de hecho no ha renunciado ninguno de los Estados -- Miembros. Aparte de esto, España puede invocar --sin necesidad de caer en paralelismos mecánicos-- sus especiales relaciones histórico-culturales y comerciales con Iberoamérica como argumento negociador. En definitiva, las relaciones -- de los Estados Miembros con sus antiguas colonias han trazado las líneas principales de la política convencional comunitaria a la hora de definir sus preferencias regionales por los países ACP y los del Mediterráneo.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Nota: No se incluyen las leyes, decretos, reglamentos, etc., que se citan en el texto.

A no ser que se indique expresamente lo contrario, la traducción de las citas de aquellas obras que se reseñan en esta Bibliografía en una lengua distinta del castellano, ha sido realizada por nosotros.

A.- Libros, Artículos y Documentos

- "ACCORDS ET AUTRES ENGAGEMENT BILATERAUX QUI LIENT LES COMMUNANTES A DES PAYS TIERS", Direction Générale des Relations Exterieures, Bureau des Traités, Bruxelles, Enero 1982 (Mimeografiado).
- ADAMS, G. (1982), "Las relaciones entre el mercado del café y la economía brasileña: sus consecuencias para la política comercial", Integración Latinoamericana, n° 66, Marzo, 1982, págs. 4 a 12.
- ALONSO, J.A. y CADARSO, M. (1982), "La inversión directa española en Iberoamérica", Información Comercial Española, n° 590, Octubre, 1982, págs. 105 a 121.
- ALVAREZ GARCIA, M. y MARTINS, A.J. (1981), "Vers un nouveau dialogue Europe-Amerique Latine. Le role du systeme economique Latino-Americain (SELA)", Incluido en la Communauté Européenne et L'Amerique Latine, Editions de L'Universite de Bruxelles, 1981, págs. 173 a 186.
- ASHOFF, G. (1982, a), "Konsequenzen der EG-Suderweiterung fur die Beziehungen zwischen Lateinamerika und der EG" (Vorläufige Fassung), Ponencia presentada al Coloquio "Die Beziehungen zwischen Europäischen Gemeinschaft und Lateinamerika", Berlín, 20-21 Mayo 1982, (mimeografiado).
- ASHOFF, G. (1982, b), "Consequences of southward enlargement for EC-Latin American relations", Intereconomics, Septiembre-Octubre, 1982, págs. 225-233.
- ASKARI, H. (1974), "A comment on empirical estimates of trade creation and trade diversion", The Economic Journal, Vol. LXXXIV, Junio, 1974, págs. 392-393.
- BALASSA, B. (1967), "Trade creation and trade diversion in the European Common Market", The Economic Journal, Vol. LXXVII, Marzo, 1967, págs. 1 a 21.
- BALASSA, B. (1975), "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: and appraisal of the evidence", en European Economic Integration, Bela Balassa (edit.), North-Holland, Amsterdam, 1975, págs. 79 a 118.
- BALASSA, B. (1980), "La Ronda de Tokio y los países en desarrollo", Integración Latinoamericana, Noviembre, 1980, págs. 4 a 19.
- BEINHARDT, G. (1981), "The relations between European Community and Latin America- The Community's point of view", Incluido en La Communauté Européenne et L'Amerique Latine, Editions de L'Universite de Bruxelles, 1981, págs. 75 a 93.
- BENZO MESTRE, M.A. y ALONSO, Ma. J. (1981), "Repercusiones en las importaciones españolas procedentes de Iberoamérica por la adhesión de España a la CEE", Boletín Informativo, n° 1, 1981, Ministerio de Asuntos Exteriores, Madrid.
- BERGMANN, D. (1977), "La ampliación hacia el sur de la Comunidad Económica Europea", Revista de Estudios Agro-Sociales, n° 100, Julio-Septiembre, 1977, págs. 89 a 118.
- BORSODY, L. (1978), "El comercio mundial de la carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados. Una respuesta y algunos comentarios", Comercio Exterior, Vol. 28, n° 6, Junio, 1978, págs. 738 a 746.

- BOTELLA, F., "Situación actual, problemática y consecuencias de la adhesión de España a la Comunidad Europea", Revista de Estudios Agro-Sociales, n° 100, Julio-Septiembre, 1977, págs. 11 a 48.
- BUXEDAS, M. (1977), "El comercio internacional de la carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados", Comercio Exterior, Vol. 27, n° 12, Diciembre, 1977, págs. 1494 a 1509.
- CEPAL (1978), "El recrudescimiento del proteccionismo en los países industriales", Reproducido en Integración Latinoamericana, Marzo, 1979, págs. 59 a 63.
- CEPAL (1979), "América Latina en el umbral de los años 80", Santiago de Chile, 2a. edición.
- CEPAL (1980), "Relaciones comerciales de América Latina con Europa", Santiago de Chile, (mimeografiado).
- CEPAL (1981), "Las relaciones económicas entre España-Iberoamérica", Madrid-Santiago de Chile, (mimeografiado).
- CLAVAUUX, F.J. (1969), "The import elasticity as a Yardstick for measuring - trade creation", Economía Internazionale, n° 22, 1969, págs. 606 a 612.
- COMENGE PUIG, M. (1980), "Proceso de liberalización del comercio del café", Información Comercial Española, n° 568, Diciembre, 1980, págs. 107 a 114.
- COMENGE PUIG, M. (1981), "Importación y crisis pesquera", Información Comercial Española, n° 580, Diciembre, 1981, págs. 37 a 43.
- "LA COMMUNAUTE EUROPEENNE ET L'AMERIQUE CENTRALE", Documento n° 53/81 de Europe Information. Relaciones Exteriores, Dirección General de Información de la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Noviembre, 1981, (mimeografiado).
- "THE COMMUNITY TODAY", Commission of the European Communities, Brussels-Luxembourg, 1979.
- "COMUNICADO FINAL DEL PRIMER ENCUENTRO ENTRE EL COREPER Y LOS JEFES DE LA MISION DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS ANTE LAS COMUNIDADES EUROPEAS", - Bruselas (17 y 26 de Junio, 1981). (Versión castellana completa del original francés incluida en el Anexo al Capítulo 11 de R. TAMAMES (1982)).
- COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965, a), "Towards a general theory of Customs unions for developing countries", The Journal of Political Economy, Octubre, 1965, págs. 461 a 476.
- COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965, b), "A new look at customs union theory", The Economic Journal, Vol. LXXV, Diciembre, 1975, págs. 742 a 747. (Hay traducción castellana en Lecturas de Economía Internacional, L. - Lerena y J. Viñuela (edit.), Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1974, págs. 387 a 393. Las citas del texto se refieren a esta traducción).
- THE COURIER, "Africa-Caribbean-Pacific-European Community", n° 69, Septiembre-Octubre 1981.
- COUVREUR, Ph. (1981), "Introducción al estudio de los fundamentos jurídicos del compromiso convencional externo de la Comunidad Económica Europea", Integración Latinoamericana, n° 56, Abril, 1981, págs. 22 a 37.
- CURSO DE COMERCIO EXTERIOR, Secretaría General del Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid, 1978, 3a. edición.

- CHAMORRO GONZALEZ-TABLAS, S. (1979), "La política pesquera bilateral de España", Información Comercial Española, n° 546, Febrero, 1979, págs. 104 a 110.
- DEL VALLE, S. y SALAZAR, R. (1981), "Los acuerdos sobre productos básicos: logros y restricciones. Los casos del café, cacao y azúcar", Tercer Mundo y Economía Mundial, Vol. I, n° 1, Septiembre-Diciembre, 1981, págs. 37 a 67.
- "DEUXIEME CONVENTION ACP-CEE SIGNEE A LOME LE 31 OCTOBRE 1979", (texto --- francés del Acuerdo).
- DIAZ MIER, M.A. (1980), "Las negociaciones comerciales de la Ronda Tokio. Una perspectiva española", Información Comercial Española, n° 564-65, - Agosto-Septiembre, 1980, págs. 5 a 20.
- DIAZ-UDER, C. (1982), "La política comercial comunitaria y la adhesión de España a la CEE", Revista de Estudios Regionales, n° extraordinario, -- Vol. IV, 1982, págs. 211 a 250.
- EMBAJADA DE LA REPUBLICA ARGENTINA ANTE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981), "Posibles efectos sobre las exportaciones argentinas resultantes del ingreso de Grecia, España y Portugal a la CEE-9", Bruselas, Julio, 1981, (mimeografiado).
- ESADE (1979), La industria española ante la CEE, Instituto de Estudios - Económicos, Madrid.
- "ESPAÑA: ¿PUENTE ENTRE AMERICA LATINA Y LA CEE?, (Editorial), Integración Latinoamericana, Abril-Mayo, 1980, págs. 1 a 3.
- FERNANDEZ DURAN, R. (1979), "Política arancelaria pesquera", Información - Comercial Española, n° 546, Febrero, 1979, págs. 155 a 172.
- FERNANDEZ NAVARRETE, D. (1982), "La política agraria de la CEE y sus líneas de reforma", Ponencia presentada en la Sesión del 4-III-1982, del Seminario Interno del Departamento de Estructura Económica y Economía Española, Universidad Complutense de Madrid, (mimeografiado).
- GARCIA TAPIA, J.L. (1979), "La política pesquera de la CEE", Información - Comercial Española, n° 546, Febrero, 1979, págs. 111 a 119.
- GEHRELS, F. (1956-1957), "Customs union from a single-country view point", Review of Economic Studies, Vol. XXIV, n° 63, 1956-1957, págs. 61 a 64.
- GEHRELS, F. y JOHNSTON, B.E. (1955), "The economic gains of European integration", The Journal of Political Economy, Vol. LXIII, Agosto, 1955, págs. 275 a 292.
- GOMEZ-AVILES, F. (1979), "La política comercial común", Información Comercial Española, n° 550-551, Junio-Julio, 1979, págs. 75 a 88.
- GRANDA ALVA, G. y GOMEZ CAMACHO, F. (1982), "Materias primas de importancia en el comercio exterior entre España y América Latina: Estudio del sector del hierro", Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, (mimeografiado).
- GRANDA ALVA, G. y SEGUNDO PEREZ, F. (1981), "Materias primas de importancia en el comercio exterior entre España y América Latina: El cobre", Instituto de Cooperación Iberoamericana (mimeografiado).
- GRANELL, F. (1979), "El futuro del comercio hispano-latinoamericano ante el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea", Comercio Exterior, Vol. 29, n° 1, Enero, 1979, págs. 39 a 44.

- GRINSPUN, B. (1980), "Evaluación de las negociaciones comerciales multilaterales desde el punto de vista de los resultados obtenidos por los países de América Latina y el Caribe", Integración Latinoamericana, Abril-Mayo, 1980, págs. 30 a 47.
- GUIA PRACTICA PARA LA UTILIZACION DEL ESQUEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS GENERALIZADAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Oficina de Las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1981.
- HALPERIN, M. (1981), "Prácticas restrictivas y discriminatorias de la CEE - en el comercio internacional de productos agropecuarios", Integración Latinoamericana, Septiembre, 1981, págs. 63 a 81.
- HUGHES, H. (1981), "Las barreras comerciales y las perspectivas de aumento - de las exportaciones de productos manufacturados", Integración Latinoamericana, Mayo, 1981, págs. 17 a 30.
- INFORME DE LA COMISION DE LA CEE SOBRE LA DEMANDA DE ADHESION DE ESPAÑA --- (1978), Texto íntegro publicado en ICE, Boletín Semanal, núms. 1653 y -- 1654, del 7 y 14 Diciembre, 1978. (La traducción castellana de ICE ha sido corregida en algunas de las citas).
- INFORME FINAL DE LA REUNION DE CONSULTA SOBRE LAS RELACIONES DE AMERICA LATINA CON LA CEE (24 de Noviembre de 1978), Reproducidos los Caps. II y - III en Integración Latinoamericana, Marzo, 1979, págs. 57 a 63.
- KRAUSS, M.B. (1972), "Recent developments in customs union theory: An interpretive survey", Journal of Economic Literature, Vol. X, Junio, 1972, -- págs. 413 a 436.
- KREININ, M.E. (1964), "On the dynamic effects of a customs union", The Journal of Political Economy, Vol. LXXII, Abril, 1964, págs. 193 a 195.
- KREININ, M.E. (1969), "Trade creation and diversion by the EEC and EFTA", Economia Internazionale, n° 2, 1969, págs. 273 a 280.
- KREININ, M.E. (1972), "Effects of the EEC on imports of manufactures", The Economic Journal, Vol. 82, Septiembre, 1972, págs. 897 a 920.
- LANGHAMMER, R.J. (1981), "El impacto de la política comercial de la CEE para manufacturas sobre las exportaciones latinoamericanas, con especial - referencia al mercado alemán occidental", Integración Latinoamericana, Junio, 1981, págs. 4 a 11.
- LANGHAMMER, R.J. (1982), "Die inter-regionalen handelsbeziehungen zwischen der EG und Lateinamerika. Problematik und interpretationmoglichkeiten", Ponencia presentada al coloquio "Die beziehungen zwischen der Europaischen gemeinschaft und Lateinamerika", Berlín, 20-21 de Mayo de 1982, (mimeografiado).
- "LATEINAMERIKA UND DIE EUROPAISCHE GEMEINSCHAFT", Documento n° 21/79 de Europa Information. Relaciones Exteriores, Dirección General de Información de la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Septiembre, 1979, (mimeografiado).
- LERENA, L. y VIÑUELA, J. (1974), Lecturas de Economía Internacional, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- LIPSEY, R. (1960), "The theory of customs unions: A general survey", The -- Economic Journal, Vol. LXX, Septiembre, 1960, págs. 456 a 513. (Hay traducción castellana en Lecturas de Economía Internacional, L. Lerena y J. Viñuela (edit.), Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1974, págs. - 367 a 386. Las citas del texto se refieren a esta traducción).

- LORCA, A.V.; MARTINEZ, A. y FUERTES, A. (1982), "España, Latinoamerica, -- MEC. Una difícil intermediación", Información Comercial Española, Marzo, 1982, págs. 93 a 104.
- MALUQUER SOSTRES, J. (1973), "El algodón", Información Comercial Española, n° 476, Abril, 1973, págs. 153 a 164.
- MARKOWER, H. y MORTON, G. (1953), "A contribution towards a theory of customs unions", The Economic Journal, Vol. LXII, págs. 33 a 49.
- MEADE, J.E. (1955), The theory of customs unions, North-Holland, Amsterdam. (Hay traducción española: Teoría de las Uniones Aduaneras", Edit. Mone- da y Crédito, Madrid, 1969. Las citas del texto se refieren a esta edi- ción castellana).
- MENDIVE, P.I. (1980, a), "Exportación de manufacturas", Revista de la CEPAL, n° 10, Abril, 1980, págs. 23 a 33.
- MENDIVE, P.I. (1980, b), "La incorporación de España a la Comunidad Econó- mica Europea", CEPAL, Santiago de Chile, (mimeografiado).
- MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR, DIRECCION DE EUROPA OCCIDENTAL Y AMERICA DEL NORTE, "Las afectaciones en el comercio hispano-cubano como consecuen- cia de la adhesión de España a la CEE", (sin fecha ni lugar de publica- ción, mimemografiado).
- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION, OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (1981, a), "Impacto de la segunda - ampliación de la Comunidad Económica Europea sobre las exportaciones --- agrícolas latinoamericanas", Santiago de Chile, Marzo, 1981, (mimeogra- fiado).
- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION, OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (1981, b), "La agricultura de Améri- ca Latina ante la ampliación de la Comunidad Económica Europea: Exporta- ciones agrícola de América Latina que podrían verse afectadas en el mer- cado español, en beneficio de la CEE", Santiago de Chile, Junio, 1981, - (mimeografiado).
- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION, OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA (1981, c), "Efectos de la entrada - de España en la CEE sobre las exportaciones agrícolas de América Latina destinadas al mercado de la Comunidad Económica Europea", Santiago de -- Chile, Noviembre, 1981, (mimeografiado).
- ORLANDINI, A. (1978), "Precios y ganancias en el comercio mundial del café", Revista de la CEPAL, n° 5, Septiembre, 1978, págs. 171 a 209.
- ORLANDINI, A. (1980), "Situación y perspectivas en la exportación de produc- tos básicos", CEPAL, Santiago de Chile, (mimeografiado).
- OTERO, M. (1979), "España y las pesquerías internacionales", Información -- Comercial Española, n° 546, Febrero, 1979, págs. 131 a 145.
- "LA PAC (POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA", (Redacción), Información Comercial Española, n° 550-551, Junio-Julio, 1979, págs. 89 a 99.
- PANIKER, A.P. y PETERSON, E.W.F. (1982), "Impacto de la adhesión de España a la CEE en el sector cerealista y ganadero", Agricultura y Sociedad, -- n° 22, Enero-Marzo, 1982, págs. 131 a 172.
- PAÑEDA, C. (1981), "El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. (Desarro- llo histórico, significado y efecto para los países en desarrollo), In- forme preparado para la FAO, Santiago de Chile, Abril, 1981, (mimeogra- fiado).

- PARAJON, V. y ESTEBAN, A. (1980), "Relaciones económicas de la CEE con los países mediterráneos", Información Comercial Española, n° 561, Mayo, -- 1980, págs. 11 a 28.
- PASTOR BENET, R. (1982), "El sector azucarero español ante el ingreso de la CEE", Agricultura y Sociedad, n° 2, Enero-Marzo, 1982, págs. 261 a - 280.
- PEMEX, "La actividad petrolera en México en 1980", Comercio Exterior, Vol. 31, n° 4, Abril, 1981, págs. 446 a 454.
- PEREZ DEL CASTILLO, (1979), "Las negociaciones internacionales sobre la carne. Problemas y perspectivas", Comercio Exterior, Vol. 29, n° 2, págs. 210 a 213.
- PEREZ RIBES, M. (1979), "El Programa Integrado de Productos Básicos y la economía española: El Fondo Común de materias primas a las puertas de la y^a. UNCTAD", Ministerio de Economía y Comercio, serie Comercio Exterior, n° 7, Madrid, 1979.
- PIZANO SALAZAR, D. (1982), "Café y política económica: Aspectos de las experiencias de Colombia y Brasil", Integración Latinoamericana, n° 66, Marzo, 1982, págs. 13 a 36.
- "LA POLITICA MEDITERRANEA DE LA COMUNIDAD", Oficina de Prensa e Información, Comisión de las Comunidades Europeas, Monografías, Madrid, 1981.
- "LAS POLITICAS PROTECCIONISTAS DE LA CEE" (I), (Editorial), Integración Latinoamericana, Mayo, 1981, págs 1-2.
- "LAS POLITICAS PROTECCIONISTAS DE LA CEE (II), (Editorial), Integración Latinoamericana, Junio, 1981, págs. 1 a 3.
- RADERMACHER, R. (1979), "Aktuelle probleme der beziehungen EG-Lateinamerika aus der sicht der lateinamerikanischen staaten", Institut fur Iberoamerika-Kunde, Hamburg, (mimeografiado).
- SALGADO, G. (1978), "Integración latino-americana, ¿cuándo y dónde?", Información Comercial Española, n° 538-539, Junio-Julio, 1978, págs. 94 a 105.
- SANCHEZ, M.P. y MARTIN, J. (1979), "Inversiones pesqueras españolas en el exterior", Información Comercial Española, n° 546, Febrero, 1979, págs. 147 a 154.
- "SCHLUSSKOMMUNIQUE", Zweites treffen des ASTV mit den leterns der missionen der Lateinamerikanischen staaten. (Bruselas, 9 de Diciembre de 1981). Rat der Europäischen gemeinschaften, Generalsekretariat, Doc. 11644/81, (mimeografiado).
- SELA (1980), "Impacto de la Segunda Ampliación de la CEE sobre las exportaciones latinoamericanas" (Primera Versión), Caracas, Agosto, 1980, (mimeografiado).
- SELLEKAERTS, W. (1973), "How meaningful are empirical studies on trade creation and diversion", Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. CIX, 1973, págs. -- 519 a 553.
- SERVICIOS DE ESTUDIOS, BANCO DE BILBAO (1980), "Europa y la Comunidad Agraria", El Campo, Mayo-Junio, 1980.
- SILVA COLMENARES, J. (1977), "Producción y bonanza cafetera en Colombia", Comercio Exterior, Vol. 27, n° 4, págs. 406 a 413.
- SOLBES, P. (1979), La adhesión de España a la CEE, Edit. Moneda y Crédito, Madrid.

- SUMPSI, J.M. y GARCIA AZCARATE, F. (1982), "Algunos cultivos industriales - y la entrada de España en la CEE: Algodón y tabaco", Agricultura y Sociedad, n° 22, Enero-Marzo, 1981, págs. 211 a 260.
- SUMPSI, J.M. y TIO, C. (1977), "La política agraria comunitaria y los problemas de la ampliación de la CEE", Revista de Estudios Agro-Sociales, - n° 100, Julio-Septiembre, 1977, págs. 119 a 134.
- "LE SYSTEME DES PREFERENCES GENERALISES DE LA COMMUNAUTE EUROPEENE" (Le nouveau schéma 1981/1990), Documento n° 41/81 de Europe Information. Relaciones Exteriores, Dirección General de Información de la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Febrero, 1981, (mimeografiado).
- TAMAMES, R. (1982), El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana, Alianza Editorial, Madrid.
- TEWES, R. (1971), "Handelschaffende und handelsumlenkende wirkungen der EWG bei der deutschen einfuhr unter besonderer berucksichtigung der EFTA-Lander", Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. CVI, 1971, págs. 221 a 239.
- TIO SARALEGUI, C. (1982), "Los aceites comestibles y la entrada de España en la CEE", Agricultura y Sociedad, n° 22, Enero-Marzo, 1982, págs. 71 a 93.
- TIRONI, E. (1979), "Políticas nacionales alternativas respecto al comercio de productos básicos", Revista de Economía Latinoamericana, Banco Central de Venezuela, n° 57-58, 1979, págs. 179 a 219.
- TORRES, M. de (1952), "Las relaciones comerciales entre España e Iberoamérica", Ed. Cultura Hispánica, Madrid.
- TOVIAS, A. (1977), "Las relaciones comerciales y futuras entre España y la CEE frente al desarrollo de la teoría de la integración económica de la última década", Revista Española de Economía, Año VII, Septiembre-Diciembre, 1977, págs. 309 a 335.
- TRUMAN, E. (1969), "The European Economic Community: Trade creation and trade diversion", Yale Economic Essays, n° 9, 1969, págs. 201 a 257.
- VACCHINO, J.M. (1981), "América Latina y la Europa Comunitaria", Comercio Exterior, Vol. 31, n° 2, Febrero, 1981, págs. 123 a 133.
- VERREYDT, y WAELBROECK, J. (1981), "La protección de la Comunidad Europea contra las manufacturas impartadas de los países en desarrollo: Estudio del caso dentro de la economía política de la protección", Integración Latinoamericana, Mayo, 1981, págs. 3 a 16.
- VINER, J. (1950), The customs union issue, Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- WIONCZEK, M.S. (1981), "Las relaciones entre la Comunidad Económica Europea y América Latina en el contexto de una crisis económica global", Integración Latinoamericana, Abril, 1981, págs. 4 a 12.
- WIONCZEK, M. y SERRATO, M. (1981), "Las perspectivas del mercado mundial -- del petróleo en los ochenta", Comercio Exterior, Vol. 31, n° 11, Noviembre, 1981, págs. 1256 a 1267.

00477

B.- Fuentes arancelarias y estadísticas

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA, 1979 (3 volúmenes), Dirección General de Aduanas, Madrid.

GUIA PRACTICA PARA LA UTILIZACION DEL ESQUEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS GENERALIZADAS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Oficina de Las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, Mayo, 1980.

IMPUESTOS Y DESGRAVACIONES EN LAS ADUANAS, Dirección General de Aduanas, Madrid, Octubre, 1980.

PREFERENTIAL TARIFF, Schedule LXII and LXII bis, European Communities.

TABLEAUX ANALYTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR-NIMEXE 1979 (13 volúmenes), EUROSTAT, Luxemburgo, Mayo, 1980.

"TARIF DOUANIER COMMUN", Journal Officiel, n° L 342, 31 Diciembre 1979.

APENDICE I

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas, EUROSTAT, Arancel Comunitario y Guía Práctica de Aplicación del Esquema de Preferencias Generalizadas.

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roaméri- ca sobre to- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exe- ntas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
01 06 210	-Animales destinados a co- lecciones zoológicas	415	414	-	Exento	L		2	Exento	=		-
01 06 990	-Los demás animales vivos	15.528	-	21,64	2,5	L		5-3,5	Exento	=		-
02 01 012	-Carne de bovino fresca y refrigerada deshueada	45.286	11.392	97,73	1	E		8	20 + P	=	Admisión subordinada a las condiciones que determinará la autoridad.	-
02 01 021	-Carne bovina congelada -- sin deshuesar	154.593	35.970	17,21	1	E		9	20 + P	=		-
02 01 022	- Carne bovina congelada -- deshuesada	487.807	433.902	61,48	1	E		9	20 + P	=		-
02 01 023	-Las demás carnes de bovi- no, congeladas, sin des- huesar.	1.259	32.159	-	1	E		9	20 + P	=	C con 20% según co- ndiciones a determi- nar	-
02 01 024	-Carne bovino (no ternero) congelada, deshueada	929.311	1.136.920	73,86	1	E		9	20 + P	=	Admisión subordinada a las condiciones que de- terminará la autoridad.	-
02 01 040	-Carne de porcino, conge- lada	95.802	137.733	-	1	E		9	20 P	=	4,8 para especies no domésticas	-
02 01 070	-Carne congeladas de gana- do ovino y caprino	59	28.598	-	16	E		9	20	=		-
02 01 120	-Despojos de carne conge- lados	79.225	49.214	41,46	9,5	E		9	(4 - 10)	(4-7)		-
02 02 010	-Pollos congelados	25	34.185	3,83	1	E		9	18 P	=		-
03 01 381	-Merluza y pescadillas -- frescas	22.460	134	2,05	Exento/50% per- m. entre Mar- zo-Agosto	B	ICV	7	15	=	Derecho del 8% para la merluza plateada en un contingente de 2000 T	-
03 01 520	-Salmones congelados	5.696	90	8,90	15	B		8	3,8	=		-
03 01 560	-Langostinos congelados	360.697	40.478	50,73	15	B		8	15	=		-
03 01 590	-Los demás pescados planos congelados	127.561	52.435	66,48	15	B		8	15	=		-
03 01 610	-Atún blanco congelado ex- cepto en filetes	27.238	6.980	-	6	B	ICV	2	22 IC	=		-
03 01 620	-Atún rojo congelado	15.385	-	60,00	6	B	ICV	8	22 IC	=	C exento para la industria hasta un límite contingenta- rio anual de 30.000 Tm.	-
03 01 630	-Babíl congelado	26.337	98.636	68,43	6	B	ICV	8	22 IC	=		-
03 01 640	-Atún patudo congelado	88.863	132.915	55,49	6	B	ICV	8	22 IC	=		-
03 01 650	-Atún listado congelado	84.324	1.960	85,06	6	B	ICV	8	22 IC	=		-
03 01 660	-Otros atunes congelados	19.513	1.030	24,04	6	B	ICV	8	22 IC	=		-
03 01 671	-Bonito congelado	41.564	-	60,35	6	B	ICV	8	15 IC	=		-
03 01 720	-Otros pescados (carboneros o colones) congelados	59.913	6.790	68,72	15	B		8	15	=		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roamérica sobre to-- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exe- n- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
03 01 730	Merluza y pescadilla congelada	2.150.419	64.113	67,60	15	B	IXV	8	15	=	Derecho del 8% para la merluza plateada en un contingente de 2000 Tn	-
03 01 760	Otros pescados clupeidos congelados	27.119	5.387	97,52	15	B		8	15	=		-
03 01 771	Anchoas y boquerones congelados	1.729	-	8,54	15	B	IXV	8	15	=		-
03 01 780	Pez espada congelado	74.928	16.053	26,07	15	B		8	15	=		-
03 01 800	Los demás pescados congelados	315.129	152.942	52,77	15	B		8	15	=		-
03 01 860	Lenguados y otros pescados planos congelados	889	275	-	15	B		8	15	=		-
03 01 870	Filetes merluza congelada	458.901	109.008	82,85	15	B		8	15	=		-
03 01 890	Filetes de otros pescados congelados	8.785	6.161	21,86	15	B		8	15	=		-
03 01 990	Hígado, huevas y lechías congelados	41.410	742	17,41	15	B		8	10	=		5
03 02 050	Otros pescados secos, incluso salados	732	6.273	-	2,5	B		7	12	=		-
03 02 110	Bacalao sin secar salado	127.144	-	2,39	10	B	IXV	7	13	=	Exento hasta un límite contingentario anual de 25.000 Tn.	-
03 02 160	Boquerones o anchoas, sin secar, salados	33.592	-	21,06	2,5	B	IXV	7	10	=		-
03 02 170	Otros engraulidos, sin secar, salados	5.254	-	100,00	2,5	B	IXV	7	12	=		-
03 02 590	Las demás huevas	7.006	31	40,26	16	B		7	11	=		-
03 03 210	Langostas cocidas sin pelar congeladas	11.592	6.350	62,43	24,5	B	IXV	6	25	=		7
03 03 250	Gambas, langostinos y camarones, sin pelar, congelados	57.895	6.366	35,97	8	B	IXV	6	(12 - 18)	=		(6-7)
03 03 310	Las demás langostas congeladas	26.120	1.785	66,73	24,5	B	IXV	6	25	=		7
03 03 350	Las demás gambas, langostinos y camarones congelados	1.224.241	123.123	47,02	8	B	IXV	6	18	=		6-7
03 03 820	Pulpos congelados	6.305	72.269	-	8	B	IXV	6	8	=		4
03 03 830	Calamares congelados	836.620	54.730	47,30	8	B	IXV	6	6	=		4

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADÍSTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E		
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas
03 03 840	-Papas congeladas	635,423	53,392	60,19	8	B	IKV	6	8	=	
03 03 850	-Jibias o sepias congeladas	131,022	22,470	30,28	8	B	IKV	6	8	=	
03 03 860	-Los demás cefalópodos congelados	406,674	16,256	63,34	8	B	IKV	6	8	=	
03 03 880	-Los demás moluscos congelados	35,086	110	5,77	8	B		6	8	=	
04 04 810	-Quesos \leq 47% de materia grasa	3,266	1,927	41,43	45	L	DR	10	23 P	=	
04 06 020	-Miel natural en envases de contenido superior a 2kg.	161,146	-	70,64	8	L		7	27	=	
05 03 910	-Los demás crines y sus desperdicios	15,196	-	64,98	2	L		4	1	=	
05 04 020	-Tripas en salmuera	200,377	245	21,60	8	L		4	Exento	=	
05 04 910	-Vegetales y estómagos en salmuera	371,733	2,803	67,19	Exento	L		4	Exento	=	
06 03 910	-Flores y capullos no frescos	10,494	-	58,60	31,5 pts. x kg.	L		7	20	=	
06 04 910	-Los demás follajes no frescos	5,229	-	-	15,30 pts. x kg.	L		7	17	=	
07 01 912	-Pimientos rojos frescos o refrigerados	127,345	-	100,00	3,5	L		6	9	=	
07 05 911	-Carbanzos clasificados	2,211,257	1,196	99,79	1	L	DR	7	4,3	3	
07 05 912	-Carbanzos sin clasificar	375,408	-	97,72	1	L	DR	7	4,3	3	
07 05 921	-Alubias blancas	433,956	-	71,40	1	L	DR	7	4,3	3	
07 05 922	-Alubias pintas	15,473	-	-	1	L	DR	7	4,3	3	
07 05 935	-Lentejas grandes clasificadas	3,739	-	13,51	1	L	DR	7	2	=	
07 05 940	-Guisantes	14,724	186	10,81	7	L		7	4,3	3	
08 01 212	-Papas americanas	31,856	-	6,10	5	L		7	9	=	
08 01 920	-Almendros frescos	9,023	-	29,32	5	L		7	Exento	=	
08 01 940	-Nueces del Brasil secas	26,600	-	100,00	5	L		7	Exento	=	
09 01 010	-Café sin tostar en granos enteros	13,345,185	1,274,613	65,86	Exento	B		8	5	=	
09 01 020	-Café sin tostar en granos partidos	2,678,014	176,627	83,39	Exento	B		8	5	=	
09 01 110	-Café tostado, incluso molido	95,499	-	44,46	27	B		9	15	=	

Exento si no son
Exento si no son p
Exento si no son p
ExentoExento países His
Exento países His

12

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas	SGP
09 09 010	-Semillas de anís	-	12,498	-	10	L	-	8	5	=		Exento
10 01 910	-Trigo duro	103,498	-	4,07	1 (45)	E	-	8	20 P	=		-
10 05 910	-Maíz amarillo no semilla	7,005,110	95,025	30,62	1	E	DR	8	9 P	=		-
10 05 920	-Maíz blanco no semilla	148,674	-	97,50	1	E	DR	8	9 P	=		-
10 05 930	-Los demás maíces no semilla	158,504	-	74,80	1	E	DR	8	9 P	=		-
10 07 010	-Alpiste	94,918	6,904	12,60	5	L	DR	7	8 P	=		-
10 07 120	-Los demás sorgos para siembra	4,187	-	27,27	20	L	DR	8	8 P	=		-
10 07 190	-Los demás sorgos no siembra	1,817,935	21,265	78,36	1	E	DR	8	8 P	=		-
10 07 910	-Mijo	303,862	31,610	96,84	Exento	L	DR	7	8 P	=		-
12 01 120	-Semillas de cacahuete no para siembra	549,204	13,544	36,53	4,5	L	DR	6	Exento MC	=		-
12 01 130	-Semillas de soja no para siembra	14,392,276	-	21,85	Exento	L	DR	3,5	Exento MC	=		-
12 01 170	-Semillas lino no para siembra	101,734	-	19,62	Exento	L		6	Exento MC	=		-
12 02 191	-Nabos colza no para siembra	34,554	-	56,58	Exento	L		6	Exento MC	=		-
12 02 190	-Otras harinas de semillas y frutos sin desgrasar, excepto mostaza	9,815	44	-	27,7	L		6	9,6	7		-
12 02 910	-Harinas sin desgrasar de soja	-	23,526	-	2,5	L		7	7,9	7		-
12 03 141	-Semillas de trébol para siembra	12,583	-	28,18	14,5	L		6	4	=		Exento países I
12 07 990	-Los demás comezuelos (no centeno)	152,789	631	33,64	3,5	L		6	Exento	=		-
13 03 090	-Los demás jugos y extractos vegetales	38,011	-	12,33	Exento	L		7	Exento	=		-
13 03 290	-Agar - Agar	23,984	-	26,80	2	L	IF-P	8	2,5	=		-
14 03 910	-Las demás materias vegetales para escobas o cepillos	15,144	-	96,53	Exento	L		7	Exento	=		-
14 05 110	-Materias vegetales tintóreas o curtientes	1,534	-	-	Exento	L		6	Exento	=		-
14 05 920	-Algas y fucus	21,977	-	26,73	3,5	L		5	Exento	=		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E				SGP
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas		
15 02 910	Los demás sebos para usos industriales	22.781	-	3,47	1	L		5	Exento	=	Admisión subordinada a las condiciones que determine la autoridad	-	
15 07 120	Aceites brutos de cacahuate	42.702	-	80,89	16	L	PV-DCV	8	5 MC	=		-	
15 07 130	Aceites brutos de soja	3.888	32.491	53,45	11,5	L (E)		8,5	5 MC	=		2,5	
15 07 170	Aceites brutos de girasol	786.759	187.386	35,58	19	L (E)		8	5 MC	=		-	
15 07 270	Aceites refinados de girasol	-	73.739	67,63	19	L (E)		8	8 MC	=		-	
15 07 410	Aceites secantes y técnicos de linaza	167.933	1.459	97,45	14	L		8	5 MC	=		-	
15 07 420	Aceites de ricino	168.001	121	97,53	Exento	L		8	Exento MC	=		-	
15 07 430	Aceite tung y de madera de China	48.145	-	100,00	Exento	L		8	3	=		Exento el destino a las condiciones de aduana comunitario/Resto 8 Exento	
15 12 000	Aceites y grasas animales o vegetales hidrogenados, etc.	1.830	36	9,21	21,5	L (E)		10	20 MC	=		16	
15 16 000	Ceras vegetales incluso coloreadas	87.531	-	97,00	Exento	L		5	Exento	=		-	
16 03 080	Extractos y jugos de carne envasados 5 kg.	42.546	-	55,00	4,5	L	PVD-75	10,5	6,6	4		1	
16 05 990	Los demás crustáceos y moluscos preparados en conservas	102.041	1.220	21,29	22,5	L	PVD-60	10,5	20	=		6	
17 01 010	Sacarosa desnaturalizada en bruto.	709.122	-	51,23	1	L		12	80 P	=		-	
17 01 910	Los demás azúcares de remolacha y caña en bruto	611.517	-	98,98	1 (75)	E		12	80 P	=		-	
17 03 910	Melazas con > 50% azúcar cristalizado	10.602	-	90,07	10	E		10	65 P	=		-	
17 03 990	Melazas no aromatizadas ni coloreadas con menos del 50% de azúcar cristalizado	31.114	-	-	10	E		10	65 P	=		-	
17 04 990	Artículos de confitería -- sin cacao	1.536	7.135	-	30,5	L	DCV	10,5	13 + e.m. con máx. 27 ECU + 4ras	=		7 + e.m. con máx. 27 ECU + 4ras	
18 01 010	Cacao crudo entero	4.531 103	25.214	52,46	21,2	L		5	3	=		-	

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A			C E E				
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
18 01 020	-Cacao crudo partido	6.844	-	61,73	21,2	L		5	3	=		-
18 02 910	-Residuos de cacao con \geq 1% grasa	40.494	-	58,82	21,2	L		7	3	=		-
18.03 110	-Pasta cacao \leq 20% grasa	77.884	-	56,79	22,9	L		11	15	=		11
19 02 010	-Extractos de malta	1.651	-	-	23	L		11	8 + e.m.	=		-
20 05 941	-Pastas de fruta con azúcar	452	23.372	99,51	19	L		10,5	26,8 + das	25 + das		19 + P (excluidas nava
20 06 910	-Piñas en almíbar	14.023	2.530	9,09	10,5	L		10,5	(22-24) + 2 das	=		12 + P - 15 + P. Contingente 28.500 tn. Exento de
20 06 991	-No orellones de piña	40.046	-	5,42	19,5	G		10,5	(22-24) + 2 das	=		te contingente países I
20 07 023	-Jugos de naranja concentrados al 5/1 sin azúcar	18.004	-	100,00	19,5	L		10,5	19	=		Idem. a 20 06 910
20 07 024	-Jugos de naranja concentrados al 6/1, sin azúcar	226.675	-	99,34	19,5	L		10,5	19	=		13
20 07 028	-Jugos de. Limón, sin azúcar	10.311	-	99,38	19,5	L		10,5	19	=		13
20 07 060	-Jugos de piña, sin azúcar	53.045	80	4,06	24	L		10,5	20	=		-
20 07 080	-Demás jugos de fruta, lechumbres y hortalizas sin azúcar	30.696	-	77,72	24	L		10,5	22	=		18
20 07 160	-Demás jugos de frutas, lechumbres y hortalizas con azúcar	12.349	6.634	67,51	24	G		10,5	(20das-21 + das)	=		17 - 17 + P sin contenido car 30%
21 02 010	-Extractos de café	-	10.440	27,21	30	B		11,5	18	=		9. Contingente de 19.100 (Contingente que está e para países Lista B
21 07 210	-Preparados alimenticios hidrolizados de proteínas y concentrados de proteínas	4.289	-	1,49	1	L		8,5	13 + e.m.	=		-
21 07 310	-Proteínas texturizadas	3.375	422	22,87	1	L		8,5	13 + e.m.	=		-
21 07 910	-Demás preparados alimenticios no incluidos en otras partidas	8.420	7.662	1,23	27	G		8,5	13 + e.m.	=		-
22 08 020	-Alcohol etílico de \geq 96º no vínic	638.264	-	58,81	48	B	Impuesto espectral 100º grado y 11º no	9	16 EXPT 1 hl	=		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas	SGP
22 09 142	-Ron y caña de precio en origen entre 125-350/litro	4.819	3.636	-	15R/L	B	Impuesto especial 1,10 pts./grado y 12R/litro	12	1 ECU/hl por % vol de alcohol + 5 ECU/hl.	=		-
22 09 143	-Ron y caña de precio origen < 125R/litro	439	31.108	96,45	45R/litro	B	Impuesto especial 1,10R/grado y 12R/litro	10,5	1 ECU por grado y 5 ECU/hl	=		-
22 09 910	-Extractos concentrados alcohólicos	25.447	-	7,67	13,5	L	Impuestos especiales 0,66 %/grado y 12R/litro	12	27 Min. por cepción - 1,6ECU/hl y grado	=		-
23 01 012	-Harinas y polvo de cañe y de despojos	155.326	1.577	65,96	2	L	DR	5,5	Exento	=		-
23 01 110	-Harinas y polvo de pescado	-	6.765	4,01	2	G		5,5	2	=		Exento
23 04 910	-Tortas de soja	996.326	-	37,62	2	L	DR	6,5	Exento	=		-
23 04 940	-Residuos de lino	61.090	29.131	69,03	2	L		6	Exento	=		-
23 04 950	-Tortas y demás residuos de girasol	66.794	12.450	-	2	L		-	Exento	=		-
23 04 990	-Otros residuos de la extracción de aceites vegetales	35.690	4.401	-	2	L		-	Exento	=		-
23 05 000	-Jecres de vino;tártaro bruto	15.844	-	16,45	Exento	L		2,5	Exento	=		-
23 06 090	-Demás alimentos para animales	77.846	-	89,01	Exento	L		5,5	Exento	=		-
24 01 010	-Tabaco en rama o sin desnervar, secado tipo Virginia	2.668	42.444	-	Disposición 8a	E		Disposición 8a	25 mín. 25 ECU máx. 30 ECU/100 kg.	=	Admisión según condiciones de la autoridad competente.	7 Mín. 13 ECU/100 l Máx. 45 ECU/100 l Contingente de 61.000 kg. Dentro de este contingente exentos países listados
24 01 020	-Demás tabacos en rama o sin elaborar y sin desnervar	5.441.201	2.424.418	77,84	Disposición 8a	E		Disposición 8a	14 mín. 25 ECU máx. 70 ECU/100 kg.	=	En TEC futura se admitirá sólo tabaco americano.	7 con un mínimo de 1 ECU y un máximo de 100 kg. Contingente 10. Dentro del contingente exentos países listados

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICCI	ITEC (actual)	ITEC (Futura)	Otras medidas	SGP
24 01 010	Otros tabacos en rama, deshojados, secados, no del tipo Virginia	16.719	184.059	-	Disposición 8ª	E		Disposición 8ª	23 Min. 28 ECU Max. 70 ECU	=		7 Min. 28 ECU Max. 70 ECU L.: Mix. de 2550 y 2555 L.: Exento países I L.: Exento países I
24 02 010	Cigarros puros incluso deshojados; puros	1.018.891	10.864	97,88	Disposición 8ª	E		Disposición 8ª	52	=		42
25 03 910	Los demás azúfres	149.441	-	18,94	4	G		10	3,9	=		-
25 07 020	Carbón beneficiado o enriquecido	69.568	-	5,86	Exento	L		9	Exento	=		-
25 16 010	Granito y otras piedras de construcción en bruto desbastados o no	53.554	-	13,10	3,5	L		6	Exento	=		-
26 01 020	Minerales de hierro (Ley $\geq 62\%$) sin aglomerados	3.451.734	-	46,74	Exento	L		8	Exento	=		-
26 01 030	Idem. aglomerados	1.663.012	-	56,07	Exento	L		8	Exento	=		-
26 01 110	Minerales de manganeso	101.738	-	2,22	Exento	L		8	Exento	=		-
26 01 131	Concentrados de cobre	2.295.174	-	33,51	Exento	L		8	Exento	=		-
26 01 152	Calamina	451.821	407	47,88	Exento	L		8	Exento	=		-
26 01 160	Minerales de estaño	150.125	-	-	Exento	-		-	Exento	=		-
26 01 430	Minerales y concentrados de minerales argentíferos y platíferos	49.933	-	9,43	Exento	L		2	Exento	=		-
26 01 440	Oro sin refinar	12.667	-	3,72	Exento	L		2	Exento	=		-
26 01 480	Minerales de titanio, vanadio, etc.	248.624	-	9,08	Exento	L		8	Exento	=		-
26 03 210	Cenizas y residuos de metales preciosos	43.613	-	-	Exento	-		-	Exento	=		-
26 03 910	Cenizas y residuos que contengan cobre	23.580	-	1,22	Exento	L		5	Exento	=		-
26 03 990	Las demás cenizas y residuos metálicos	7.009	-	1,22	Exento	L		5	Exento	=		-
27 04 910	Copres y semicopres de hidrocarburos (gránulometría $\leq 25 \mu m$)	122.687	-	7,82	Exento	L		10	Exento	=	TLC para Italia: 49	- 4,7
27 09 000	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	37.961.000	16282.650	7,78	Disposición 8ª	E		Disposición 8ª	Exento	=		-
27 11 030	Propano y butano licuados	1.549.205	-	13,00	Disposición 8ª	L		Disposición 8ª	17,5	16		Exento

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E					
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP		
27 11 110	-Gas natural sin licuar	143.928	-	22,38	disposición 8ª	E				disposición 8ª	1,5	=		Exento
28 01 310	-Yodo bruto	23.008	-	15,28	Exento	L				8	Exento	=		-
28 05 210	-Metales de las tierras raras incluidos el Yttrio y el escandio	6.539	-	40,06	Exento	L				9				-
28 16 010	-Amoniaco líquido	1.212.067	-	25,50	15	L				10	11,2	11		Exento
28 20 010	-Óxido de aluminio	99.769	-	39,73	Exento	L				2	8,4	5,7		-
29 01 030	-Etileno	543.098	22.373	16,84	9	L				11	17,5	12		Exento
29 04 010	-Alcohol metílico	28.735	-	15,97	22	L		IPP		10	14,4	13		Exento. IAW de 233.000 ECU
29 04 190	-Mentol y sorbitol	11.538	-	5,06	1ª	L				-	12 + en	=		-
29 05 020	-Mentol	1.456	-	22,62	22,5	L				12	8,8	8,5		Exento
29 08 310	-Etilglicol	18.990	-	8,13	1	L				12	16	8		Exento. IAW de 244.000 ECU
29 16 060	-Ácido cítrico sus sales y ésteres	9.753	-	1,81	30	L				12	15,2	13		Exento. IAW para ácido cítrico de 1444.000 ECU
29 16 090	-Los demás ácidos-alcoholes	12.417	298	10,98	25,5	L				12	12 - 14,4	6,9 - 7,6		Exento
29 16 910	-Los demás ácidos carboxílicos, sus sales, ésteres y demás derivados	10.002	-	4,42	28	L				8	13,6	7,4		Exento
29 23 390	-Los demás compuestos aminados	6.867	-	1,84	13	L				12	13,6	7,4		Exento
29 25 910	-Los demás compuestos a base de urea y de formaldehído	13.710	-	1,19	4,5	L		IPP		12	13,6	7,4		Exento. IAW 1.276.000 ECU para el Paraletamol.
29 26 910	-Los demás compuestos de función imida o imina	5.732	-	3,31	4,5	L		IPP		12	3,6	7,4		Exento
29 35 935	-Otros compuestos heterocíclicos	1.498	-	-	4,5	L		IPP		12	8,4-14,4	5,3 - 14		Exento
29 35 990	-Los demás compuestos heterocíclicos	99.271	-	1,66	4,5	L		IPP		12	10,4	8		Exento. IAW de 37.000 ECU para la Melamina.
29 39 090	-Las demás hormonas del lóbulo anterior de la hipófisis	25.052	-	1,88	Exento	L		IPP		10	12	6,9		Exento
29 39 360	-Hidroxiprogesterona y sus ésteres	30.418	-	71,31	Exento	L		IPP		10	11,2	6,6		Exento

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
29 42 990	-Los demás alcaloides vegetales naturales o sintéticos	3.086	-	0,43	Exento	L	IHP	10	8,4	8		Exento
29 44 410	-Tetraciclinas y sus derivados	2.578	-	0,34	10,5 (m.e. 3 pts./gr.)	L	IHP	10	8	5,3		Exento. IMV de 3.500, para la tetraciclina
30 01 910	-Albumina humana	6.753	-	1,17	26,2	L	IHP	10	8,4	5,7		Exento. IM
30 03 090	-Demás especialidades a base de hormonas, acondicionadas para venta al por menor	12.900	-	3,10	20,8	L	IE, 2	12	9,9	6,3		Exento
30 04 000	-Apósitos médicos	9.354	198	4,27	20,8	L	IHP	12	10,6	6,6		Exento
31 02 010	-Nitrato sódico natural (≤ 16,30%)	293.640	-	99,95	Exento	L		8	Exento	=	Admisión según condiciones	-
32 01 110	-Extractos curtientes de mimosa	53.682	-	41,91	1	L		9	9	=		Exento
32 01 220	-Extractos curtientes de quebracho	164.714	-	99,46	1	L		9	Exento	=		Exento
32 04 090	-Demás materias colorantes de origen vegetal excepto el Indigo	50.269	-	19,56	11,5	L		12	Exento - (5,6)	Exento (4,1)		Exento. IM para cacao
32 05 010	-Materias colorantes, orgánicas, sintéticas	5.212	-	-	86 pts./Kg.	L		10	16,8	10		Exento
32 12 000	-Mistiques y plastres	-	4.576	2,32	26,2	L		12	7,2	5		Exento
33 01 020	-Aceites esenciales sin destilapar, de menta	15.467	-	23,23	7	L		8,5	Exento	=		Exento. IM
33 01 030	-Aceites esenciales sin destilapar, de limón	17.118	-	-	1	L		8,5	11	=		Exento
33 01 034	-Aceites esenciales sin destilapar, de mandarina	6.447	-	75,85	1	L		8,5	11	=		Exento
33 01 038	-Aceites esenciales sin destilapar, de naranja dulce	44.644	-	90,74	1	L		8,5	11	=		Exento
33 01 039	-Aceites esenciales sin destilapar, de melisa, verbena y otros.	23.122	-	78,31	1	L		8,5	Exento	=		Exento. IM
33 01 053	-Aceites esenciales sin destilapar, de citronella	3.180	-	23,84	Exento	L		8,5	Exento	=		Exento. IM

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones ibe- roaméri- cas sobre to- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exen- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
33 01 059	-Aceites esenciales sin des- terpenar, de sándalo y - otros	2.058	-	7,11	Exento	L.		8,5	Exento	=		Exento IM
33 01 094	-Aceites esenciales sin des- terpenar, de eucaliptus	6.378	-	26,70	Exento	L.		8,5	Exento	=		Exento IM
33 01 099	-Aceites esenciales sin des- terpenar no especificados	30.724	-	22,73	Exento	L.		8,5	Exento	=		Exento IM
33 01 410	-Subproductos terpénicos	5.315	-	51,73	5,5	L.		8,5	6,2	4,6		Exento
34 04 910	-Otras ceras artificiales	40.760	-	3,06	Exento	L.		11	7,7	5,3		Exento
35 03 010	-Gelatinas finas de punto fusión > 280 C	4.987	-	4,03	12,5	L.		9	12	=		Exento IMV 306.000 ECU
35 04 000	-Peptonas y otras materias proteicas	8.107	-	2,31	1	L.		9	7,7	5,3		Exento
35 07 090	-Otras encimas no compren- didas en otras partidas	4.429	-	-	Exento	L.		10	9,9	6,3		Exento
37 05 910	-Placas y películas no ci- nematográficas	9.605	-	27,86	18	L.		10	(3,9-7,7) (3,2-5,3)			Exento
37 07 140	-Películas policroma posi- tivas de 35 mm. o más	9.017	-	2,22	2 pts./m	L.		10	3,04 ECU/ 100 m	1,9 ECU/ 100 m.		Exento
38 11 930	-Otros fungicidas	12.888	-	2,72	6	L.		11	9,2	6		Exento
38 19 010	-Ácidos nafténicos y sulfo- nafténicos	3.391	-	25,20	4,5	L.		11	3,9	3,2		Exento
38 19 930	-Cristales cultivados y - otros productos	8.811	-	0,92	16	L.		11	3,1-13,6 (2,7 - 7,0)			Exento
40 01 110	-Caucho natural (hojas ahu- madas y crepé en barras)	4.880	-	0,21	Exento	L.		7	Exento	=		-
40 02 120	-Caucho sintético de polib- utadieno-estireno	6.133	-	0,47	10	L.		12	Exento	=		Exento IM
40 11 232	-Otros neumáticos de > 15 Kg. hasta 70 Kg.	1.267	5.466	10,61	29,5	L.		11,5	8,6	5,8		Exento IMV 1.079.000 ECU por materiales y Neumáticos res. Para resto: IMV de 2.800 ECU.
40 11 241	-Neumáticos nuevos entre 2 Kg. 15 Kg.	32.736	7.377	2,56	26,6	L.		11,5	8,6	5,8		Exento. Igual que 40 11 2
41 01 019		4.291	-	0,52	Exento	L.		4	Exento			
41 01 023		4.092	-	2,39	Exento	L.		(4-5)	Exento			
41 01 039		10.905	-	27,59	Exento	L.		(4-5)	Exento			
41 01 059		43.426	-	33,39	Exento	L.		(4-5)	Exento			

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CLE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roamericanas sobre to- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exen- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas	SGP
41 01 69	Cueros y pieles en Bruto curtidos, salados, secos en hojas, curtidos, en tiras y pieles ovino con lana	11.243	-	4,38	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 112	"	2.614	-	2,16	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 119	"	4.509	-	0,76	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 122	"	6.220	-	71,25	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 132	"	10.813	-	100,00	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 219	"	2.243	-	6,38	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 311	"	16.094	-	7,92	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 312	"	11.387	-	3,91	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 330	"	109.606	-	34,39	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 382	"	18.942	-	44,88	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 420	"	15.387	-	1,87	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 450	"	51.786	-	45,92	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 460	"	2.229	-	2,96	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 610	"	35.086	-	4,87	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 620	"	17.285	-	2,71	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 690	"	10.539	-	7,88	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 720	"	62.028	-	27,28	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 790	"	2.296	-	1,86	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 810	"	197.565	-	50,74	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 820	"	30.049	-	51,89	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 01 830	"	40.723	-	4,29	Exento	L.		(4-5)	Exento	=		-
41 02 011	cueros y pieles teneras curtidos en húmedo	16.983	36	36,22	Exento	L.		7	7	Exento		-
41 02 012	Gueros y pieles de otros bovinos y equinos curti- dos al cromo	251.506	-	16,62	Exento	L.		7	7	Exento		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMERICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
41 02 016	-Cueros y pieles de bovinos y equinos curtidos en seco con cortador vegetal	8.512	-	20,92	6,5	L.		7	7,9	7		-
41 02 922	-Cueros y pieles solamente curtidos de otros bovinos y equinos	142.748	-	-	Exento	L.		7	7	Exento		-
41 02 931	-Cueros y pieles ternera solamente curtidos (no minerales ni en seco)	27.183	-	-	6,5	L.		7	7,9	7		-
41 02 932	-Cueros y pieles ternera de curtido en seco	57.297	-	-	6,5			7	7,9	7		-
41 02 941	-Cueros y pieles de otros bovinos y equinos de curtiduría en seco	1.537	-	-	4	L.		7	7,9	=		Exento IAN de 4.750.000 Br y Ag Contingente de 4.000.000
41 02 945	-Hojas y otros trozos de ternera curtidos y terminados, de otras curtidurías	6.001	-	45,69	9	L.		9	7,9	=		-
41 02 946	-Hojas y otros trozos de otros bovinos y equinos	22.269	-	66,16	9	L.		9	7,9	7		-
41 02 990	-Cueros y pieles bovinos y equinos apergamados	27.195	-	34,37	9	L.		9	7,9	7		-
41 03 012	-Piel ovino curtiduría al cromo húmedo	119.379	-	67,60	Exento	L.		7	2,9	7		Exento IAN 4.750.000 Br y Ag Contingente 4.000.000 para
41 03 021	-Piel ovino curtiduría al cromo húmedo divididas	25.160	-	44,77	Exento	L.		7	2,9	2,5		-
41 03 913	-Las demás pieles de ovino preparadas, curtiduría mineral	2.740	-	2,05	4	L.		7	2,9	2,5		-
41 04 022	-Piel de otros caprinos de curtiduría al cromo húmedo	183.533	-	10,51	Exento	L.		7	3,4	2,9		-
41 04 092	-Las demás pieles de otros caprinos sin dividir, curtiduría mineral	1.847	-	5,05	6,5	L.		7	3,4	2,9		-
41 04 099	-Piel de caprino apergamados	2.741	-	3,12	10,8	L.		9	4,6	3,8		Exento
41 05 012	-Piel simplemente curtidas de porcino	1.042	-	-	6,5	L.		7	3,5	3,2		-
41 05 020	-Piel preparadas de reptiles, pescados, curtidos	195.505	-	56,70	Exento	L.		7	(Ex-3,5)	(Ex-3,2)		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roaméricas sobre to- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exen- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICCI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
41 05 912	-Las demás pieles preparadas, de reptiles	32.811	-	29,67	6,5	L		8	Ex.-3,5	(Ex.-3,2)		-
43 01 920	-Otras pieles finas en bruto	74.478	-	9,06	Exento	L		2	Exento	Exento		-
43 01 990	-Peletería en bruto no específica	23.865	-	27,38	Exento	L		2	Exento	=		-
43 02 310	-Las demás pieles finas no destinadas a la confección	17.447	26	33,53	(Exn-9,2)	L		8	(3,4-4,4)	(2,9-3,5)		Exento. Exento PN
43 02 320	-Las demás pieles finas	23.937	-	33,77	(Exn-9,2)	L		8	(3,4-4,4)	(2,93,5)		Exento. Exento PN
43 02 390	-Las demás pieles	51.526	757	52,42	(2-6)	L		8	4,4	3,5		Exento
43 02 410	-Pielcos cosidas no destinadas a confección	15.660	-	82,47	9,2	L		8	4,4	3,5		Exento
43 02 420	-Las demás pieles finas cosidas	20.989	-	44,73	9,2	L		8	4,4	3,5		Exento
43 02 490	-Pielcos de todas clasificaciones salvo finas cosidas	35.026	313	55,58	9,2	L		8	4,4	3,5		Exento. Exento PN
43 03 010	-Desperdicios y retales cosidos pieles finas	4.709	98	2,12	9,5	L		9	4,4	3,5		Exento
43 03 110	-Cortes pieles finas terminadas para la confección	23.004	-	26,71	9,5	L		9	9,1	6		Exento
43 03 190	-Cortes pieles terminadas para la confección	2.306	-	25,86	9,5	L		9	9,1	6		Exento
43 03 940	-Prendas y manufacturas de pieles	6.727	603	51,73	21,1	L		9	9,1	6		Exento
44 04 910	-Demás madera simplemescuadrada no tropical	19.022	262	98,86	2	L		6	Exento	=		-
44 05 920	-Otras maderas no tropicales de más de 30mm de espesor (coníferas)	101.889	555.552	7,66	1	L		7	Exento	=		-
44 05 930	-Otras maderas no tropicales de más de 30mm de espesor (no conifer)	10.115	146.192	3,84	1	L		7	Exento	=		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADÍSTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roaméricas sobre tota- l mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exen- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
44 05 970	-Maderas tropicales de más de 30mm de espesor	330.721	42.390	6,11	6	L		7	Exento	=		-
44 05 980	-Maderas tropicales ha- ta 30mm de espesor	24.812	380	8,94	6,1	L		7	Exento	=		-
44 13 010	-Madera trabajada de coníferas	1.041	14.464	27,10	13	L		9	4,9	4		Exento LMV 6.000. Conting. 3000.000000
44 13 110	-Madera trabajada (no coníferas)	21.433	1.968	8,25	13	L		9	4,9	4		Exento LMV 6.000.0 Conting. 3.000.0000
44 14 990	-Otras maderas aserra- das no coníferas más de 5mm de espesor	36.375	459	7,67	14,4	L	PMD-37,5	9	6,9	6		Exento LMV 12.444
44 19 000	-Listones y molduras de madera	481	9.721	12,52	7,5	L		9	6,9	3		Exento
44 23 910	-Carpintería construc- ción excluidos table- ros para entarimados	4.719	187	2,74	14	L		9	(5,3-13,2)(4,1-7,5)			Exento LMV de 6.1 ECU cubre todos 1
46 03 990	-Artículos cestería excluidos los de lujo	5.246	366	2,47	20,2	L		10	8,8	6,2		Exento LMV de 3.5 ECU
47 01 033	-Pasta madera química blanqueada contenido en alfa celulosa igual o inferior 88% anif.	446.485	-	6,65	7	L	C. exento	8,5	Exento	=		Exento PM
49 01 151	-Libros lenguas hispá- nicas excluidos litér- gicos y diccionarios plurilingües	371.629	-	98,24	Exento	L		10	Exento	=		Exento PM
53 01 010	-Lanas sin lavar ni cardar	490.534	-	18,27	9,5	L	AO	6	Exento	=		-
53 01 110	-Lanas lavadas y des- grasadas	241.339	-	64,99	12	L	AO	8	Exento	=		-
53 02 010	-Pelos finos de Alpaca llama etc.	384.559	-	28,88	Exento	L		6	Exento	=		-
53 02 020	-Pelos finos de cabra de angora	22.031	-	5,03	Exento	L		6	Exento	=		-
53 03 030	-Pelos finos de conejo castor, etc.	2.011	-	7,57	2	L		6	Exento	=		-
53 05 010	-Lanas cardadas o pei- nadas sin tenir excep- to los top.s	19.334	-	-	12	L		11	3	2,5		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS AVANCELIARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pls.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A			C E E				
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
53 05 020	-Tops lana cardada sin teñir	44.819	-	25,29	12	L		11	3	2,5		-
55 01 000	-Algodón sin cardar ni peinar	1.624.548	-	30,54	13	L		8	Exento	=		-
55 02 090	-Algodón	5.051	-	15,04	2				Exento			-
55 02 290	-Linters algodón blancos no hilables	17.496	-	17,48	1	L		3	Exento	=		-
55 03 910	-Desperdicios de algodón hilables	17.042	-	59,95	15	E		6	Exento	=		-
55 05 021	-Hilados de algodón sin acondicionar de no igual 25 TEX menor 42 TEX	12.157	-	99,68	22,5	G		12	7	6		Exento. Prod AMF con Est. M
55 05 029	-Hilados algodón sin acondicionar del no = 16 TEX al 24	73.072	-	87,99	22,5	G		12	7	6		Exento. Prod AMF con Est. M a 55
55 05 061	-Hilados algodón retorcidos o cableados no mayor 25 TEX hasta 42	182.753	5.703	24,46				12	8	6		Exento. Prod AMF con Est. M
56 02 030	-Cables de fibras acrílicas	35.580	-	1,85	14	L		13	8,5	7,5		Exento.
56 04 030	-Fibras textiles acrílicas para hiladura	27.992	-	33,67	14	L		13	8,5	7,5		Exento. Prod AMF con Est. M
57 04 010	-Fibras textiles sin hilar de Henequén sisal	172.332	-	72,05	Exento	L		6	Exento	=		-
57 07 010	-Hilados sisal Henequén	4.536	-	-	18,5	L		11	5	3,8		Exento. Prod. no AMF con LMnor entre Est. M
60 04 290	-Ropa interior algodón excepto camisas	198	1.375	-	34	G		13,5	17	13		Exento. Prod. AMF con Est. M
60 05 110	-Chandals, Jerseys, monos, etc. de lana	6.051	2.327	3,47	32	L		13	10,5-18	10,5-14		Ex. Prod. AMF con LMnor entre Est. M.
61 01 040	-Pantalones y calzones para niños, de algodón	4	35.206	-	44,5	G		14	17	14		Ex. Prod. AMF con LMnor entre Est. M.
62 01 940	-Mantas fibra sintét.	-	1.521	-	18,5	L		13	14	=		Ex. Prod. AMF con LMnor entre Est. M.
62 02 020	-Ropa cama algodón	47	5.111	-	37,5	G		13	19	13		Ex. Prod. AMF con LMnor entre Est. M.
62 02 040	-Ropa tocador, cocina o antecocina algodón	423	81.646	48,45	37,5	G		13	19	13		"
62 02 090	-Otras ropas para hogar de algodón	8	8.551	24,64	37,5	G		13	19	13		"

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exentas		Arancel	Régimen Comercial	Otras Medidas	ICGI	ITC (actual)	TEC (futura)	Otras medidas	SCP
62 03 010	-Sacos y talegas para envasar tejido yute	34.152	-	35,79	13,5	G		11	(8-20)	(5,3-8,9)		Exento para países
62 03 990	-Sacos, talegas para envasar no de yute	23.749	-	58,12	Decorres-pond. al tejido en estado nuevo	G		13	13	7,2		Exento
65 02 010	-Cascos para sombreros de mat. vegetal	8.648	-	43,23	Exento	L		11	3,9	Exento		Exento
68 02 052	-Manufacturas marmólicas y otras materias sin esculpir	2.948	-	2,88	10,3	L		7	(5,7-8,1) (Ex-5,6)			Exento
68 09 000	-Paneles y planchas de fibra vegetal	3.294	-	72,85	5	L		8	5,8	4,4		Exento
69 09 090	-Los demás aparatos y art. de cerámica y uso técnico	6.273	-	7,78	8	L		9,5	11,4	6,9		Exento
69 09 910	-Aparatos y art. laboratorio de uso técnico no especificados.	2.117	-	17,15	22,5	L		9,5	7,2	5,1		Exento
69 13 190	-Estatuillas y objetos fantasma decorados	3.643	1.261	1,32	43	L		9,5	10 Mo. 7,2	9		Exento
70 13 990	-Objetos vidrio templado para el hogar	2.508	30	0,89	32,4	L		9,5	100Kg. 15,1	12		Exento LMV de 1.88
70 14 010	-Aparatos vidrio para el alumbrado	2.588	53	0,68	24,3	L		9,5	10	6,2		Exento
71 02 120	-Piedras preciosas en bruto excluido diamantes uso industrial	13.453	-	36,82	Exento	L		2	Exento	=		Exento PM
71 02 140	-Demás piedras preciosas en bruto	16.400	3	4,09	5	L		2	Exento	=		Exento PM
71 02 150	-Piedras semipreciosas en bruto	5.978	730	70,88	Exento	L		2	Exento	=		Exento
71 02 190	-Demás piedras semipreciosas talladas	10.784	765	10,66	5	L		2	Exento	=		Exento
71 12 090	-Art. joyería sin piedras preciosas	6.038	452	4,85	13,5	L		10	4,4	3,5		Exento LMV de 3.612
71 15 110	-Manufacturas piedras semipreciosas sintéticas o reconstruidas	11.286	5.115	12,14	7,5	L		5	6,7	4,9		Exento
72 01 010	-Monedas de oro	149.066	-	27,10	Exento	B		Exento	Exento	=		-

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones Iberoamericanas sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exon. tas		Arancel	Régimen Co-mercial	Otras Medidas	ICGI	IIC (actual)	IIC (futura)	Otras medidas	SGP
72 01 090	-Otras monedas no oro	42.748	-	9,11	Exento	B		Exento	Exento	=		-
72 01 990	-Otras monedas	44.754	-	49,49	Exento	B		Exento	Exento	=		-
73 01 030	-Elementos de manganeso	47.435	-	-	4	L		9	4-3	2		-
73 02 610	-Ferro-níquel	101.929	2.058	22,99	Exento	L		10	Exento	=		-
73 02 830	-Ferromolibdeno	15.830	-	15,00	9	L		10	7	4,9		-
73 02 910	-Demás ferroaleaciones	41.450	-	16,86	5	L		10	7	4,9		-
73 03 099	-Chatarra	47.216	-	0,93	Exento	L		2	Exento	=		-
73 20 010	-Accesorios tuberías fundición modular	15.534	-	31,09	12	L		13	10	6,2		-
73 20 090	-Acces.tuberías fundición no modular	13.390	-	20,73	12	L		13	10	6,2		-
73 23 090	-Las demás cajas y recipientes chapa acero	6.176	-	1,07	13,5	L		14	(5,8-6,7)	(4,4-4,9)		Exento
74 01 020	-Cobre en bruto con riqueza menor 90%	267.255	-	45,94	Exento	L		9	Exento	=		-
74 01 110	Cobre en bruto no apto para su trabajo mecánico con riqueza mayor del 90%	2.204.146	-	59,23	6	L		11	Exento	=		-
74 01 210	-Cátodos cobre afinados electrolíticamente	117.746	-	-	8,5	L		13	Exento	=		-
74 01 220	-Lingotes para hilo de cobre afinado electrónicamente.	441.622	-	42,44	8,5	L		13	Exento	=		-
74 04 190	-Planchas, chapas, hojas y tiras de aleaciones cobre trabajadas (perforadas)	133.896	-	97,43	18,5	L		15	7,8	6		Exento. Contingente 907.000 ECU q. cobre para Chi.
74 18 150	-Artículos cobre recubiertos(uso doméstico)	4.813	26	6,83	15,3	L		12	6,7	4,9		Exento
74 19 910	-Otras manif.aleac.cobre	114.458	45	5,21	14	L		12	6,7	4,9		Exento
75 01 010	-Matas y "speiss" de la metalúrgia del níquel	4.072	-	15,24	Exento	L		10	Exento	=		-
75 01 020	-Otros prod.intermedios de la metal. níquel	152.224	-	45,44	Exento	L		10	Exento	=		-
75 01 090	-Níquel bruto sin alear	220.654	7.862	10,36	Exento	L		10	Exento	=		-
75 03 020	-Chapas de aleaciones níquel y cobre	4.079	-	54,84	11,2	L		13	6,7	4,9		Exento

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADÍSTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roaméricas sobre tota- l mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exe- ntas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
79 03 110	-Polvo y partículas de zinc	12.211	-	24,37	10	L		14	5,8	4,4		-
79 06 910	-Otras manufacturas de zinc	35.627	-	45,50	19	L		12	7,9	7		Exento
81 04 010	-Bismuto pureza 99,99%	95.690	-	31,84	Exento	L		11	Exento	=		-
83 06 910	-Objetos para adorno de interiores, metales comunes.	3.048	529	3,90	36	L		12	7,9	Exento		Exento
84 02 910	-Aparatos auxiliares para calderas (Excluidos calentadores)	2.434	-	13,17	22	L		12	5,5	4,1	Condicionada la TEC futura a con- gestión USAn ap. 660.15	Exento
84 06 219	-Otros motores de com- bustión interna de pe- so unitario Menor 2000	-	14.021	-	39	L		12	11,4	6,9		Exento
84 06 392	-Partes y piezas suel- tas para motores de ex- pulsión	2.446	504	0,13	26	L		12	11,4	6,9		Exento
84 08 010	-Propulsores reacción	9.675	-	2,61	Exento	L		9	(Ex-5,8) (Ex-4,4)			Exto. Ex. PM para aer- ciivil
84 30 010	-Máquinas y aparatos no citados en otras parti- das	5.093	-	-	14,4	L		12	4,9	3,8		Exento
84 41 070	-Otras máquinas coser de tipo industrial	13.582	119	12,24	28,5	L		12	5,8	4,4		Ex-4 MW 1.000 ECU de 1.000 ECU
84 51 090	-Otras máquinas escri- bir incluso eléctricas	8.130	1.441	-	27	L		12	6,3	4,6		Exento
84 53 010	-Máquinas automáticas para tratamiento de la información numéricas o digitales	26.388	-	0,18	16	L	(ME30000 pts/unid)	4	6,7	4,9		Exento
84 55 010	-Piezas sueltas y acce- sorios máquinas para tratam.información	10.002	-	0,12	Exento	L		12	5,8	4		Exento
84 59 980	-Las demás máquinas aparatos y artefactos mecánicos	30.026	-	-	14,4	L		12	5,8	4,4		Exento
84 59 982	-Maquinaria diversa	3.726	-	0,35	14,4	L		12	5,8	4,4		Exento
84 62 110	-Partes y piezas suel- tas para rodamientos	11.140	-	1,38	21	L		12	9	=		Exento

COMPARACIONES DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS ENTRE ESPAÑA Y LA CEE PARA EL COMERCIO CON IBEROAMÉRICA

POSICION ESTADÍSTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importa- ciones Ibe- roamérica sobre to- tal mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exen- tas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICGI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
85 01 436	-Demás transf. peso uni- tario mayor 25.000Kg.	8.679	-	100,00	10,8	L		12	5	=		Exento LMVde 8.323.000E
85 04 090	-Acumulad.eléctricos no de plomo	8.765	-	2,23	22,5	L		12	7,2	5,1		Exento
85 08 020	-Motores arranque y ge- neradores y disyunto- res excluidos aviación	12.172	61	1,01	25	L		12	8,1	4,9		Exento
85 08 131	-Bujías de encendido	20.912	437	1,94	25	L	ME 6,25E unidad	12	10	6,3		Exento
85 13 150	-Aparatos especiales de telegrafía por cte.por tadora	3.101	-	55,23	24	L		12	7,5	5,1	TEC futura condi- cionada a conve- nencia de la CEE 85,16%	Exento
85 15 191	-Radios, radiocassettes para automóviles	1.183	3.182	0,53	28,5	L		12	14	=		Ex. LMV 2.600.000 ECU
85 18 010	-Condensadores fijos y ajustables menor 10g p.	5.359	-	0,62	30,5	L		12	16,7-7)	(4,9-7)		Exento LMV 2.102.000 ECU que cubre toda la CEE
85 19 110	-Apar. y mat. para corte protección y conexión	18.218	-	0,21	24	L		12	6,3	4,6		Exento
85 21 710	-Diodos transist. y dis- positivos semiconducto- res similares.	8.760	6	0,44	26	L	ME 13E unidad	12	17	=		Exento LMV 1.290.000 ECU que cubre 85,29% de la CEE
85 21 810	- Circuitos integrados monolíticos	35.230	-	1,18	1	L		12	17	=		Exento Idem a 85 21 710
87 01 080	-Tractores agrícolas mayor 4.000 cc.	123.266	-	6,59	20	L		13	13,6	11		Exento
87 02 010	-Vehículos nuevos para transporte viajeros má- ximo 9 asientos	5.048	15.834	2,32	68	L	Exento en vehículos producidos en España	13	10,9	10		Exento
87 02 120	-Vehículos especiales para transporte peso máximo 8000 Kg.	40.464	-	9,75	5	L		13	17	=		Exento
87 02 190	-Otros vehic. para trans- porte mercancías peso máximo 2000Kg.	-	5.859	1,07	50	L		13	11	=		Exento
87 04 930	-Chasis con motor para autobuses	22.760	-	3,70	50	L		13	21,8	20		Exento

POSICION ESTADISTICA	DESCRIPCION	VOLUMEN IMPORTACIONES (miles de pts.) (1)		% Importaciones sobre total mundial (2)	E S P A Ñ A				C E E			
		Península y Baleares	Zonas Exe- nadas		Arancel	Régimen Co- mercial	Otras Medidas	ICCI	TEC (actual)	TEC (Futura)	Otras medidas	SGP
87 06 090	-Accesorios para vehí- culos y automóviles	11.447	2.807	0,09	26	L	C.Exento	13	6,7	4,9	Exento	
88 03 130	-Helices de aerodinos, partes y piezas sueltas	12.863	-	39,97							Exento	
89 04 000	-Barcos destinados al desguace(excluidos moto- res, calderas, instrum.)	20.149	-	0,28	Exento	L		2	Exento	=	Exento PM	
90 16 020	-Instrumentos y utensilios de dibujo.	4.661	64	5,79	15	L	ME 370p Unidad	10	7,7	5,3	Exento	
90 17 190	-Instrumentos y aparatos diversos de medicina y cirugía	6.792	654	0,47	10	L	IPP	10	7,7	5,3	Exento	
91 06 000	-Aparatos relojería para control	71.827	-	6,48	19,8	L		9	9,5	6,2	Exento	
97 03 210	-Globos caucho hinchab.	9.290	587	55,87	30	L		11	15	8	Ex. LMV 12.964.998ecu q cubre toda la	
97 03 910	-Juguets diversos de hasta 1300g en fábrica	3.970	190	1,10	47,5	L		11	15	8	Exento Idem 97 03 210	
97 06 192	-Pelotas tenis y otras	2.369	13	3,57	18	L		11	9,1		Exento	
99 01 000	-Cuadros y pinturas rea- lizadas a mano	11.578	102	4,55	Exento	L		2	Exento	=		
99 03 000	-Obras originales del arte estatuario etc.	4.502	-	15,66	Exento	L		2	Exento	=		
99 04 000	-Sellos de correos	10.465	239	Exento					Exento	=		
99 05 000	-Colecciones científifi- cas o de interés hco.	55.923	93	8,02	Exento	L		2	Exento	=		
99 06 000	-Objetos antigüedad ma- yor 1 siglo	4.867	-	1,28	Exento	L		2	Exento	=		

Fuente: Elaboración propia sobre los datos de la Dirección General de Aduanas, Arancel Español, Arancel Comunitario y Guía de Aplicación del Esquema

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas, Arancel Español, Arancel Comunitario y Gufa de Aplicación del Esquema

Observaciones a los Cuadros

Notas:

- 1) Volumen promedio de los años 1978-1979-1980
- 2) Porcentaje referido al Comercio de 1979

Siglas:

B : Comercio no liberado ni globalizado (bilateral)

E : Comercio de Estado

G : Comercio globalizado

L : Comercio liberado

DCV: Derecho Compensatorio Variable

DR : Derecho Regulador

ME : Mínimo Especifico

P : Prelevement

TC : Tasa Compensatorio

MC : Montante Compensatorio

e.m: Elemento móvil

das: Derecho adicional sobre el azúcar

C : Contingente

LMV: Límite máximo vigilado

PM : Precio mínimo

IFP: Inspección farmacéutica previa según la Circular 816 de la D.G. de Aduanas (BOE. 10-4-79)

PVD: Rebaja arancelaria a los países en vías de desarrollo, según el porcentaje que se indicaba en el Cuadro.

A.O: Las Circulares 626 y 724 de la D.G. de Aduanas disponen el análisis obligatorio de las 1 nas

APENDICE II

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT. Arancel Comunitario y Guía Práctica de Aplicación del Esquema de Preferencias Generalizadas.

LISTA N° 1 : COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMERICA EN LA COMUNIDAD. PRODUCTOS CON GRAVAMEN TEC INFERIOR AL 5%

POSICION	DESCRIPCION	N°Pos	Total Importación CEE (mi-les de ECUS)	Importación CEE de Iberoamérica (mi-les de ECUS)	Importación CEE de España (mi-les de ECUS)	TEC
01.01. (11-19) Capítulo 01	Caballos		117.359	1.909	293	(Exento-4)
	Animales vivos	2	117.359	1.909	293	
02.61.69 Capítulo 02	Despojos de bovino		207.150	38.291	147	4
	Carnes y despojos comestibles	1	207.150	38.291	147	
05.04.00 05.05.00 05.14.00 05.15.99 Capítulo 05	Estómagos de animales (no pescado)		230.867	18.454	2.670	Exento
	Despojos pescado		9.780	1.787	258	Exento
	Sustancias animales para farmacia		41.899	2.164	1.394	Exento
	Otros prod. origen animal		82.780	8.778	758	Exento
	Productos de origen animal	4	365.326	31.183	5.080	
06.04.50 Capítulo 06	Partes de plantas, hierbas, musgos		11.031	728	703	4
	Plantas vivas y floricultura	1	11.031	728	703	
07.05 (61-65-70) Capítulo 07	Guisantes, garbanzos, lentejas y judías no siembras.		223.818	35.123	2.516	(2-3)
	Legumbres, plantas y raíces	3	223.818	35.123	2.516	
08.02 (13-70) 08.05.97 08.13.00 Capítulo 08	Naranjas, toronjas y pomelos		275.691	26.327	11.610	3,9
	Frutos de cascara (no almendras)		6.107	205	1.885	4
	Cortezas de cítricos o melones		9.282	165	5.174	2
	Frutas comestibles	4	291.080	26.697	18.669	
09.10.60 Capítulo 09	Curcuma		3.811	169	168	Exento
	Café, té, mate y especias	1	3.811	169	168	
12.01.64 12.07. (65-98) 12.08 (50-90) 12.01.91 Capítulo 12	Granos girasol para siembra		276.662	3.348	560	Exento
	Partes de plantas, madera y raíces		89.440	7.135	985	Exento
	Huesos de frutas		28.070	381	2.820	(Exento-4)
	Harina de Luzerna		79.147	865	1.992	Exento
	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y simientes diversas	6	473.319	11.729	6.357	
13.02.99 13.03.19 Capítulo 13	Gomas resinosas		26.889	1.015	208	Exento
	Jugos y extractos vegetales		15.234	3.761	546	Exento
	Materias primas vegetales tintoreas, gomas y resinas	2	42.123	4.776	754	
14.05.00 Capítulo 14	Productos de origen vegetal		30.556	3.169	593	Exento
	Otros productos vegetales	1	30.556	3.169	593	
15.04.55 15.10 (51-55) Capítulo 15	Grasas, aceites de pescado		193.800	22.572	157	Exento
	Acidos industriales		214.650	5.870	832	4,5
	Grasas, aceites vegetales y animales	3	408.450	28.442	989	
23.04 (70-99) 23.06 (90-50) Capítulo 23	Tortas y residuos de girasol		132.066	52.225	3.610	Exento
	Bellotas, castañas y prod. veg. para animales		162.024	57.337	546	(Exento-2)
	Residuos de industria alimentaria	4	294.090	109.562	4.156	
25.07 (11-19) 25.11.10 25.15.11 25.16.11 25.19.51 25.26.50 25.31.15 Capítulo 25	Caolín y arcillas		189.391	3.720	3.752	Exento
	Sulfato de bario		27.312	983	2.102	Exento
	Marmoles		24.785	844	2.467	Exento
	Granito bruto		83.858	8.140	5.366	Exento
	Carbonato magnésio		59.218	388	3.633	Exento
	Desechos de mica		2.863	545	372	Exento
	Espato de fluor		16.939	1.204	3.120	Exento
	Sal, azufre y marmoles	3	404.366	15.824	20.812	
26.01. (15-18-29-60-81-93) 26.03 (16-30-41-71-90)	Mineral hierro y tungsteno		3.045.419	764.799	18.446	Exento
	Residuos de cobre, plomo, zinc, estaño y otros		373.082	8.702	23.081	Exento

27.09.00	27.09.00	51.059.866	441.771	5.970	Exento
27.13.90	27.13.90	76.872	1.179	291	4,4
Capítulo 27	Capítulo 27	52.259.928	451.307	32.560	
28.04.50	28.04.50	14.086	345	547	Exento
28.50.30	28.50.30	1.857.192	3.081	1.264	Exento
Capítulo 28	Capítulo 28	1.871.278	3.426	1.811	
29.01 (36-63-64-68)	29.01 (36-63-64-68)	841.737	12.957	24.629	Exento
Capítulo 29	Capítulo 29	841.737	12.957	24.629	
31.03.15	31.03.15	118.028	805	548	4,8
Capítulo 31	Capítulo 31	118.028	805	548	
33.01.47	33.01.47	73.088	4.774	3.307	Exento
Capítulo 33	Capítulo 33	73.088	4.774	3.307	
40.02 (41-61)	40.02 (41-61)	345.446	3.719	2.520	3,8
40.14.98	40.14.98	346.474	1.753	5.264	4,4
Capítulo 40	Capítulo 40	691.920	5.472	7.784	
41.01. (11-51-63)	41.01. (11-51-63)	105.942	2.293	2.645	Exento
41.02 (11-16-28-31-32-35-37)	41.02 (11-16-28-31-32-35-37)	898.279	169.596	9.066	Exento
41.03.50	41.03.50	15.944	364	194	2,5
41.04.99	41.04.99	142.575	2.036	7.480	3,8
41.05 (20-93)	41.05 (20-93)	36.434	13.462	330	3,5
41.06.80	41.06.80	14.149	173	212	3,8
41.08.30	41.08.30	11.666	382	547	3,8
Capítulo 41	Capítulo 41	1.224.989	188.306	20.474	
42.05.00	42.05.00	27.084	2.264	2.111	4
42.06.10	42.06.10	20.026	1.440	4.156	4,4
Capítulo 42	Capítulo 42	47.110	3.704	6.267	
43.02 (11-21-35-50-70)	43.02 (11-21-35-50-70)	300.246	23.959	73.080	(2,9-35)
Capítulo 43	Capítulo 43	300.246	23.959	73.080	
44.02.00	44.02.00	20.611	470	3.810	Exento
44.03.40	44.03.40	104.074	2.730	318	Exento
44.05.40	44.05.40	2.909.351	51.405	2.136	3,8
44.13.30	44.13.30	206.790	14.483	217	4
44.19.80	44.19.80	44.419	243	1.371	3
44.25.91	44.25.91	15.060	5.020	249	4,6
44.28.99	44.28.99	165.263	489	1.511	4,9
Capítulo 44	Capítulo 44	3.465.568	74.840	9.612	
47.01 (61-69-71-79)	47.01 (61-69-71-79)	1.945.787	78.891	29.599	Exento
Capítulo 47	Capítulo 47	1.945.787	78.891	29.599	
49.01.00	49.01.00	908.533	572	51.486	Exento
Capítulo 49	Capítulo 49	908.533	572	51.486	
53.01 (10-20-30-40)	53.01 (10-20-30-40)	503.093	108.513	13.806	Exento
53.02.15	53.02.15	155.146	19.275	111	
53.03 (01-91)	53.03 (01-91)	35.879	2.140	657	Exento
53.05 (22-32)	53.05 (22-32)	368.320	71.780	1.797	2,5
53.07.09	53.07.09	55.769	2.785	7.795	3,8
Capítulo 53	Capítulo 53	1.118.207	204.893	24.166	
55.03.90	55.03.90	68.979	1.923	149	Exento
55.05.21	55.05.21	7.369	409	232	4
Capítulo 55	Capítulo 55	76.348	2.332	381	
64.05 (20-31-94)	64.05 (20-31-94)	108.260	10.697	9.719	4,6
Capítulo 64	Capítulo 64	108.260	10.697	9.719	
68.02.40	68.02.40	5.278	274	108	Exento
68.04.11	68.04.11	34.366	668	217	3,2
Capítulo 68	Capítulo 68	39.644	942	325	
69.08 (85-99)	69.08 (85-99)	437.187	263	18.813	2,9
Capítulo 69	Capítulo 69	437.187	263	18.813	
71.02.97	71.02.97	2.034.382	3.232	285	Exento
71.05 (01-03)	71.05 (01-03)	934.428	77.551	10.827	Exento

71.09.11	Platino	154.457	147	1.715	Exento
71.11 (10-50)	Guijas de oro	543.152	2.743	11.755	Exento
71.12 (11-19)	Artículos de joyería	539.007	3.433	20.635	3,5
71.13.10	Artículos de orfebrería	27.136	312	239	3
Capítulo 71	Piedras preciosas y artículos de joyería	4.232.562	87.418	45.456	
73.07.21	Hierro y acero laminado	273.652	9.029	37.505	3,2
73.08 (21-25-29)	Hierro y acero no para laminado	859.972	19.046	3.463	4,4
73.10.11	Hierro laminado en caliente	482.828	624	2.980	4,9
73.13 (19-43-45-64)	Hierro y acero	2.171.629	10.474	77.082	(4,4-4,9)
73.35.90	Resortes y muelles	74.517	643	2.114	4,9
Capítulo 73	Fundición de hierro y acero	3.862.598	40.416	123.144	
74.01 (30-48-98)	Cobre refinado y aleaciones	2.863.746	648.291	47.759	Exento
74.18.10	Artículos de cobre	32.176	171	406	4,9
74.19 (79-80)	Otros productos de cobre	73.634	1.716	2.014	4,9
Capítulo 74	Cobre	2.969.556	650.178	50.179	
78.01.13	Plomo bruto refinado	259.719	22.333	824	3,5
Capítulo 78	Plomo	259.719	22.333	824	
79.01.11	Zinc bruto, no aleado	303.682	883	6.499	3,5
Capítulo 79	Zinc	303.682	883	6.499	
80.01 (11-15-50)	Estano, aleaciones, desechos	581.121	35.669	4.424	Exento
Capítulo 80	Estano	581.121	35.669	4.424	
81.04.16	Cadmio bruto	16.141	245	230	4
Capítulo 81	Otros metales	16.141	245	230	
82.03.93	Llaves fijas	67.678	228	2.239	4,9
82.05 (35-79)	Piezas para trabajar metales	199.155	1.630	7.804	4,6
Capítulo 82	Herramientas	266.833	1.850	10.043	
84.05.90	Partes y piezas máquinas vapor	103.206	254	156	3,8
84.06 (15-81-98-99)	Motores explosión y combustión	1.819.330	50.570	89.642	4,9
84.08 (13-33-41-71)	Turboreactores y propulsores	1.560.525	6.208	5.108	3,8
84.10 (23-43-70)	Bombas y partes sueltas	448.178	2.560	11.287	4
84.11 (27-29)	Compresores frigoríficos	145.632	804	6.536	4,4
84.18.94	Filtraje de líquidos	73.172	302	357	4,4
84.22 (33-27-48-49)	Gatos, cintas y elevadores	177.821	1.071	3.419	4,1
84.27.10	Prensas para vinificas	5.532	108	451	4
84.31.39	Partes de máquinas de papel	84.302	402	997	3,8
84.40.85	Máquina para industria textil	71.643	125	1.442	3,8
84.41.14	Máquina para cuero y calzado	171.458	531	723	4,4
84.44.97	Cilindros de laminadores	34.762	111	465	4,9
84.45 (22-24)	Tornos	147.133	430	8.175	4,9
84.48.91	Piezas sueltas de máquinas	354.460	136	6.132	2,9
84.51.13	Máquinas de escribir eléctricas	62.237	459	11.846	4,9
84.53 (40-65-69-99)	Máquinas tratamiento información	3.102.610	30.545	20.630	4,9
84.55 (92-96)	Piezas de máquinas de información	2.058.972	6.123	26.673	4
84.59.93	Partes máquina de industria del caucho	147.972	135	774	3,8
84.60.71	Moldes para caucho y plásticos artificiales	122.414	384	2.684	3,8
84.61 (91-92-94)	Grifería	1.216.439	861	18.322	4,6
84.63 (01-55-90)	Transmisión, piezas de automóvil	612.810	2.116	8.028	4,9
Capítulo 84	Maquinaria mecánica	12.520.275	104.235	223.847	
85.01.91	Electroimanes	207.933	241	1.698	4,4
85.02.11	Taladros	50.281	159	4,4	4,4
85.05.10	Ap. telefonía	121.098	580	186	4,5
85.13.31	Condensadores	37.118	398	228	4,6
85.18.19	Material eléctrico	136.194	401	1.331	4,9
85.19 (23-24-32-64-75)	Lámparas y tubos fluorescentes	1.003.783	1.730	13.323	4,6
85.20.31	Maquinaria y aparatos eléctricos	106.742	147	147	4,9
Capítulo 85		1.663.149	3.656	17.232	
87.06. (11-99)	Partes para motocultores	2.187.332	18.527	74.799	4,9
Capítulo 87	Vehículos terrestres	2.187.332	18.527	74.799	
88.03.90	Partes y piezas para aerodinos	2.111.683	3.226	15.966	3,8
Capítulo 88	Navegación aérea	2.111.683	3.226	15.966	

89.01 (61-72-91)	Barcos	715.872	88.003	15.773	2,5
89.03.99	Barcos de uso especial	18.177	2.160	1.186	3,2
Capítulo 89	Navegación marítima	734.049	90.163	16.959	
90.20.99	Partes y piezas de aparatos médicos	138.610	284	662	4,6
90.28 (35-46-48-58)	Instrumentos electrónicos	1.307.907	2.926	4.824	4,6
Capítulo 90	Instrumentos de óptica	1.446.517	3.210	5.486	
99.01.00	Sellos	394.542	3.474	2.576	Exento
99.04.00		107.782	3.618	14.799	Exento
99.05.00	Colecciones de animales	53.812	553	161	Exento
99.06.00	Antigüedades	218.396	777	1.559	Exento
99.97.00	No clasificados	323.726	564	1.723	Exento
Capítulo 99	Objetos de arte	1.038.258	8.986	20.818	
	T O T A L	105.984.037	3.220.728	1.033.543	

LISTA N° 2: COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA EN LA COMUNIDAD. PRODUCTOS INCLUIDOS EN S.P.G., SIN LIMITACIONES CUANTITATIVAS Y CON GRAVAMEN INFERIOR AL 5%.

POSICION	DESCRIPCION	N°Pos	Total Importación CEE (mil. ECUS)	Importación CEE de Iberoamérica (mil. ECUS)	Importación CEE de España (mil. ECUS)	TEC	SPG
03.01.42 Capítulo 03	Escualos congelados		21.235	1.857	109	8	4
08.11.99	Pescados crustáceos y moluscos		21.235	1.857	109		
Capítulo 08	Otras frutas		13.288	323	172	11	4
13.03.59 Capítulo 13	Frutos comestibles	1	13.288	323	172		
	Mucilagos y espesantes		37.958	124	2.569	3	Exento
	Materias primas vegetales tintóreas o curtientes, resinas	1	37.958	124	2.569		
15.07.39 Capítulo 15	Aceites brutos		12.275	7.324	326	5	2,5
27.10.21 Capítulo 27	Grasas y aceites vegetales y animales	1	12.275	7.324	326		
28.45.98 Capítulo 28	Otras gasolinas		1.694.501	4.461	6.160	7	Exento
29.01.59 Capítulo 29	Combustibles minerales	1	1.694.501	4.461	6.160		
29.04.11 Capítulo 29	Silicatos		15.793	3.437	111	5	Exento
29.04.11 Capítulo 29	Productos químicos inorgánicos	1	15.793	3.437	111		
29.04.11 Capítulo 29	Hidrocarburos ciclo terperios		1.607	164	189	6,6	Exento
29.14 (45-49) Capítulo 29	Metanol		124.863	3.640	524	13	Exento
29.15.40 Capítulo 29	Otros ácidos		101.644	2.412	950	7'4-7'1	Exento
29.22.99 Capítulo 29	Anhidrido ftálico		47.957	397	193	13	Exento
29.24.10 Capítulo 29	Otros Poliaminas		70.221	256	1.432	6,6	Exento
29.30.00 Capítulo 29	Licitinas		15.611	196	574	5,7	Exento
29.35 (11-98) Capítulo 29	Compuestos y otras funciones		243.911	639	715	13	Exento
29.39.91 Capítulo 29	Otros compuestos heterocíclicos		795.163	5.057	20.307	6'6-8	Exento
29.42.89 Capítulo 29	Hormonas y otros esteroides		90.171	5.065	699	6,6	Exento
30.03 (29-49) Capítulo 30	Otros alcaloides	12	84.830	2.159	921	8	Exento
30.05.10 Capítulo 30	Productos químicos orgánicos		1.575.978	19.985	26.504		
33.01. (12-15) Capítulo 33	Medicamentos		1.320.296	2.488	12.350	5'2-6'3	Exento
33.06.99 Capítulo 33	Materias colorantes		672.690	1.184	8.117	10	Exento
35.07.94 Capítulo 35	Productos farmacéuticos	3	1.002.986	3.672	20.467		
36.05 (50-80) Capítulo 36	Aceites esenciales navaje-II		26.911	3.866	1.686	11	Exento
38.08.11 Capítulo 38	Mezcla sustancias aromáticas		66.069	129	188	5,3	Exento
38.11 (50-60) Capítulo 38	Agua destilada aromática		2.983	135	176	6	Exento
39.02.53 Capítulo 39	Aceites esenciales y resinoides	4	185.963	4.130	2.050		
39.06.90 Capítulo 39	Encimas preparadas		66.754	582	2.841	6,3	Exento
39.07.99 Capítulo 39	Materias albuminoides y colas	1	66.754	582	2.841		
40.13.11 Capítulo 40	Artículos pirotecnia		22.263	1.115	606	6,6	Exento
42.01.00 Capítulo 42	Polvora y explosivos	2	22.263	1.115	606		
	Colonias de gema		47.178	1.067	347	5	Exento
	Fungicidas-insecticidas		334.729	287	2.249	6	Exento
	Productos residuales		621.327	128	2.680	7,6	Exento
	Productos diversos de la industria química	4	1.003.234	1.482	5.276		
	Placas, bandas, etc.		46.920	208	100	18,4	Exento
	Otros otros Polimeros		128.322	5.916	1.495	12	Exento
	Otros prod. en mat. plástica		946.633	44	7.069	8,4	Exento
	Materias plásticas artificiales	3	1.123.875	6.565	8.664		
	Guantes para el hogar		26.459	742	8.023	5,3	Exento
	Caucho natural o sintético	1	26.459	742	8.023		
	Artículos de sillería		23.465	1.228	327	5,8	Exento
	Manufacturas en cuero	1	23.465	1.228	327		

43.03. (90-30) Capítulo 43	Otros productos peletería Peletería	2	582.836 582.836	48.314 48.314	20.325 20.325	6	Exento
44.15 (20-39)	Madera contrachapado		726.540	7.672	13.841	10C	Exento
44.18.19	Madera artificial regenerada		210.527	263	13.841	10	Exento
44.21.90	Cajas y similares (no contrach.)		26.466	284	1.285	7,5	Exento
44.23 (51-80)	Otros artículos carpintería		163.503	740	3.468	6	Exento
44.27.30	Objetos adorno en madera		69.564	240	9.706	6	Exento
Capítulo 44	Madera, carbón y manufactura en madera	7	1.196.600	9.199	33.850		
48.01 (13-66-69-93)	Papel		1.057.063	4.661	4.266	6-9	Exento
48.05.30	Papel usos domésticos		66.567	439	2.661	10	Exento
48.07 (58-59-99)	Papel copia, couché		1.048.477	1.811	10.406	11,6	Exento
48.15.00	Otros papeles y cartones		170.536	126	277	9	Exento
Capítulo 48	Papel y cartón	9	2.342.633	7.037	17.610		
49.03.00	Albumes o libros ilustrados		20.344	682	868	7,2	Exento
49.11.99	Otros artículos impresos		85.037	311	669	5,8	Exento
Capítulo 49	Artículos de librería	2	105.381	993	1.537		
58.04.63	Pana		493.614	2.426	637	15	Exento
Capítulo 58	Terciopelos, felpas, etc.	1	493.614	2.426	637		
64.02.37	Sandalias con cuero		200.150	9.832	2.346	8	Exento
64.05.16	Partes superiores sandalias (cuero)		8.407	1.782	402	5,8	Exento
Capítulo 64	Calzado	2	208.557	11.614	2.748		
68.02.31	Piedras calcareas		179.567	215	5.280	5,1	Exento
Capítulo 68	Manufacturas en yeso, piedra, cemento, etc.	1	179.567	215	5.280		
69.11.90	Menaje en porcelanas multicolor		161.203	169	576	13,5 Me 25ECU/100 Kg.	Exento
69.12.20	Menaje en gres		42.890	214	123	6	
69.13 (10-93-95)	Objetos de adorno en barro y porcelana		116.655	1.441	2.035	5,9 Me-35ECU/100Kg.	Exento
Capítulo 69	Productos cerámicos	5	320.828	1.824	2.734		
70.13 (71-93-95)	Objetos vidrio común		268.394	1.073	3.642	12	Exento
Capítulo 70	Vidrio y manufacturas de vidrio	3	268.394	1.073	3.642		
71.14.10	Otros artículos en metales		31.651	132	390	5,1	Exento
Capítulo 71	Piedras preciosas y artículos de joyería	1	31.651	132	390		
73.18.42	Tubos para pozos petróleo		45.375	183	149	10	Exento
73.20 (30-99)	Accesorios tubería metales		259.916	4.195	7.125	6,2	Exento
73.32 (82-84-90)	Tornillos y tuercas		380.340	2.346	9.626	6,5	Exento
Capítulo 73	Fundición en hierro y acero	6	685.631	6.724	16.900		
74.08 (10-90)	Accesorios de tubería cobre		89.003	585	3.791	6,5-5	Exento
Capítulo 74	Cobre	2	89.003	585	3.791		
76.16.99	Otros artículos en aluminio		258.890	436	3.475	7	Exento
Capítulo 76	Aluminio	1	258.890	436	3.475		
84.06 (21-23)	Motores explosión		177.427	43.277	2.009	6,9	Exento
84.45 (14-48-52-54-38)	Prensas, fresadoras, tornos...		289.467	1.749	18.651	(5-5,5)	Exento
84.62.17	Rodamientos a rodillo		114.822	836	1.720	9	Exento
Capítulo 84	Maquinaria mecánica	8	581.716	45.862	22.380		
85.01 (69-71-75)	Transformadores		144.837	390	2.785	6,5	Exento
85.04.30	Acumuladores no de plomo		59.381	1.121	598	5,1	Exento
85.08 (91-99-90-10)	Aparatos señalización otros		430.253	2.440	33.600	5,8	Exento
85.13.81	Partes y piezas sueltas de aparatos de telegrafía		249.296	8.590	719	5,1	Exento
85.14.91	Altavoces		344.988	129	4.288	4,9-6,7	Exento
85.15 (25-98)	Aparatos receptores y piezas TV.Radio		1.742.364	2.251	14.413	1,4-7,2	Exento
85.19 (81-85)	Resistencias y potenciómetros		179.251	4.006	6.034	5,3	Exento
85.21 (58-62-64-51-55-68-99)	Material eléctrico		1.712.284	3.041	2.598	5,8-17	Exento
85.26.14	Piezas aislantes cerámicas		27.242	170	360	10	Exento
Capítulo 85	Máquinas eléctricas	22	4.899.896	22.140	65.395		
87.02 (21-23-76)	Automóviles particulares y dromedarios		15.443.946	10.821	833.079	10-17	Exento
87.03.10	Coches para arreglo de averías		85.674	131	155	6,2	Exento
87.06 (51-35-21-71-99)	Radiadores y amortiguadores		4.781.171	16.509	69.896	6,9	Exento

87.07.50	Piezas de carretillas automoviles	213.055	108	638	Exento
87.12.20	Cuadros para bicicletas y sillas ruedas	16.552	161	466	Exento
Capítulo 87	Vehiculos automoviles tractores y vehi- culos terrestres	11 20.540.398	27.730	904.234	6,9 8
90.04.50	Gafas sol	9.543	109	208	Exento
90.07.15	Aparatos fotograficos de hasta 35 mm.	303.765	960	270	Exento
90.10.22	Aparatos fotocopias	672.648	119	496	Exento
90.17 (70-90)	Jeringas y aparatos medicina	499.214	428	2.326	Exento
90.24.31	Termostatos mecánicos	74.877	110	626	Exento
Capítulo 90	Instrumentos de óptica	6 1.560.047	1726	3.926	Exento
92.02.80	Otros instrumentos musicales	32.174	637	2.594	Exento
Capítulo 92	Instrumentos de música	1 32.174	637	2.594	Exento
93.04.10	Fusiles y carabinas tiro y caza	62.409	246	6.858	Exento
Capítulo 93	Armas	1 62.409	246	6.858	Exento
97.03 (59-80-85)	Juguetes plástico-caucho	406.260	1.374	9.669	Exento
97.04.99	Otros artículos para juegos	187.710	131	850	Exento
97.06 (10-20)	Materiai gimnasia	91.319	629	3.098	Exento
Capítulo 97	Juguetes y artículos para deporte	6 685.289	2.134	13.617	Exento
98.01.10	Geneios	2.288	154	128	Exento
Capítulo 98	Manufacturas diversas	1 2.288	154	128	Exento
T O T A L		135 12.863.829	248.228	1.216.256	/

LISTA N° 3 : COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMERICA EN LA COMUNIDAD. PRODUCTOS EXENTOS DE DERECHOS ARANCELARIOS
CON LIMITACIONES CUANTITATIVAS.

POSICION	DESCRIPCION	N° de Pos.	Total Importa- ción CEE (mil- les de ECUS)	Importación CEE de Iberoamérica (mitiles de ECUS)	Importación CEE de España (mil- les de ECUS)	TEC	SPG
27.10 (59-69-71-79) Capítulo 27	Gasoleo, Fuel-oil, aceites pesados Combustibles minerales	4	9.321.704 9.321.704	328.285 328.285	38.584 38.854	(6-5)	Exento LMV
29.04.61 29.14.31 29.44. (10-99) Capítulo 29	Etilenoglicol Acetato de Etilo Penicilina y otros antibióticos Productos químicos orgánicos	4	113.323 47.027 388.588 548.938	1.780 2.433 2.423 6.636	1.258 2.822 5.505 9.585	6,9 11,5 (5'3-8'2)	Exento LMV Exento LMV Exento LMV
35.03.91 Capítulo 35	Gelatinas	1	62.140 52.140	554 554	321 321	12	Exento LMV
40.11. (52-63-57-55) Capítulo 40	Neumáticos Caucho natural y sintético	4	1.598.565 1.598.565	3.100 3.100	109.095 109.095	5,8	Exento LMV
42.04 (41-31-81-21-51 89) 42.03 (10-51-21-18-27) Capítulo 42	Productos en cuero Confección en cuero Manufacturas de cuero	11	421.011 529.893 1.000.904	11.428 12.202 23.630	14.436 11.890 26.326	5,1 (7-10)	Exento LMV Exento LMV
44.10 (10-20) 44.14. (55-61-65-51) 44.15.80 Capítulo 44	Paneles de madera Maderas tropicales y para contrachapado Maderas para contrachapado Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	7	128.897 329.448 115.927 574.272	10.674 16.079 3.426 30.179	3.362 6.218 1.285 10.865	10 6 10	Exento LMV Exento LMV Exento LMV
50.09.01 Capítulo 50	Crespiones Seda y borras de seda	1	16.811 16.811	6.499 6.499	136 136	6,9	Exento LMV
54.03.31 Capítulo 54	Hilos de lino Lino y ramio	1	15.645 15.645	359 359	389 389	5,8	Exento LMV
59.04 (35-38) Capítulo 59	Cordeles, cuerdas, cordajes, sisal Guatas fieltros y cuerdas	2	12.536 12.536	764 764	542 542	12	Exento LMV
64.02 (10-29-31-35 51-55-57) Capítulo 64	Calzado con la parte superior de cuero Calzado	7	2.661.697 2.661.697	76.224 76.224	185.348 185.348	8	Exento LMV
69.11.10 Capítulo 69	Artículos de menaje (porcelana) Productos cerámicos	1	28.422 28.422	655 655	110 110	3,5 M.E.	Exento LMV
70.13.79 Capítulo 70	Objetos de vidrio común Vidrio y sus manufacturas	1	24.398 24.398	159 159	654 654	12	Exento LMV
73.12.29 73.13.47 Capítulo 73	Bandas en hierro o acero Chapas de hierro o acero laminado en frío Fundición de hierro y acero	4	159.370 899.686 1.059.006	484 773 1.257	2.981 29.409 32.390	5,3 5,3	Exento LMV Exento LMV

74.04.31	Chapas y planchas	61.360	155	241	6	Exento LMV
74.04.39	Chapas y planchas de cobre	56.730	1.564	758	6	Exento C
74.07 (10-90)	Otros tubos	314.838	7.150	5.412	6	Exento LMV
Capítulo 74	Cobre	432.920	8.869	6.411		
84.41.13	Máquinas	25.569	409	289	12	Exento LMV
84.41.15	Partes y piezas sueltas	56.148	119	138	5,8	Exento LMV
Capítulo 84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	82.067	528	1.027		
85.01.28	Motores monofásicos	109.227	121	1.781	5	Exento LMV
85.15.23	Radios para autos	276.025	5.800	296	14	Exento LMV
85.18.15	Condensadores fijos	167.314	1.026	7.122	6,7	Exento LMV
85.20.11	Lámparas y tubos incandescentes	132.030	134	756	6	Exento LMV
85.21.53	Diodos	43.329	1.980	219	17	Exento LMV
85.23. (61-63-65-30)	Cables e hilos para bobinado	668.208	1.624	29.564	6,5	Exento LMV
Capítulo 85	Máquinas y aparatos eléctricos	1.396.133	10.685	39.738		
90.29.11	Partes y piezas sueltas	520.802	613	3.128	7,2	Exento LMV
Capítulo 90	Instrumentos y aparatos de óptica	520.802	613	3.128		
94.01 (41-50)	Sellos de madera	644.240	1.008	11.114	5,6	Exento LMV
94.03.70	Partes de muebles en madera	144.320	341	864	5,6	Exento LMV
Capítulo 94	Muebles	788.560	1.349	11.978		
	T O T A L	20.445.528	500.345	476.627		

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT, Arancel Comunitario y Guía del Esquema de Preferencias Generalizadas.

LISTA N° 4 : COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA EN LA COMUNIDAD. PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ACUERDO GENERAL DE MULTIFIBRAS

POSICION	DESCRIPCION	N° de Pos.	Total Importación CEE (miles de ECUS)	Importación CEE de Iberoamérica (miles de ECUS)	Importación CEE de España (miles de ECUS)	TEC	SPG
53.06.21	Hilos de lana cardada		13.059	146	494	5,3	Exento AMF
53.07. (21-29)	Hilos de lana peinada		44.005	975	2.365	6,2	Exento AMF
53.11. (03-11-13)	Tejidos de hilo	6	289.884	7.906	2.888	8-3 + dc	Exento AMF
Capítulo 53	Lanas, pelos y crines		346.948	9.027	5.747		
55.05 (33-45-61-65-69 92-46-72-67-41)	Hilos de algodón		760.688	101.225	18.915	6	Exento AMF
55.09 (11-14-15-19-29 54-56-59-62-64 66)	Tejidos de algodón	21	929.178	27.375	7.567	10	Exento AMF
Capítulo 55	Algodón		1.689.866	128.600	26.482		
56.05 (13-23-28)	Hilos de polyester		171.359	1.096	2.958	9	Exento AMF
56.07. (17-18-21)	Tejidos		515.339	6.264	2.723	11	Exento AMF
Capítulo 56	Tejidos sintéticos y artificiales discontinuos	6	686.698	7.360	5.681		
59.14.00	Mechas para lámparas		3.931	106	142	5,6	Exento AMF
Capítulo 59	Guatas y fieltros	1	3.931	106	142		
60.04 (02-19-47-71-73 81-83)	Confección de algodón		380.222	7.456	5.041	13	Exento AMF
60.05 (27-28-30-36-38 11-25)	Chandales de algodón		1.431.575	3.301	6.195	14	Exento AMF
Capítulo 60	Géneros de punto	14	1.811.797	10.757	11.236		
61.01. (34-37-76)	Chaquetas y sacos de lana y pantalones algodón		1.213.065	8.553	54.520	14	Exento AMF
61.02 (31-35-54-72-82)	Ropa y chaquetas de lana		944.901	3.115	3.001	14	Exento AMF
61.03.15	Camisas y camisetas de algodón		325.878	1.182	459	14	Exento AMF
61.09.50	Sujetadores		134.069	455	1.359	6,5	Exento AMF
Capítulo 61	Prendas de vestir	10	2.617.911	13.305	59.339		
62.02. (11-73-71)	Ropa de baño y cama de algodón		382.883	20.887	2.033	13	Exento AMF
Capítulo 62	Otros artículos de confección	3	382.883	20.887	2.033		
	T O T A L	61	7.540.034	190.042	110.660		

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT, Arancel Comunitario y Guía del Esquema de Preferencias Generalizadas.

LISTA Nº 5: COMPETENCIA DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA EN LA COMUNIDAD RESTO DE PRODUCTOS

POSICION	DESCRIPCION	Nº POS.	TOTAL IMPORTADO POR LA CEE (MIL. ECUS)	IMPORT. CEE DE IBEROAM. (M. ECUS)	IMPORTACION DE ESPAÑA (MIL. ECUS)	TEC	SGP
02 01 01	-Carne caballo y mbr		235.646	50.191	1.680	8	-
CAPIT. 02							
03 01(49 75 76)	-Carnes, despojos co- mestibles	1	235.646	50.191	1.680	(12-15)	
03 01(31 33 36)	-Bacalao, otros pesca- dos refrigerados o congelados		168.149	16.283	3.907	(20-22)	7(para 03 01 76)
03 01(91)	-Atunes		95.044	14.355	22.630	8	
	-Filetes bacalao con gelados		144.888	1.017	231		
03 03 (43 68)	-Camarones, moluscos crustaceos		303.718	19.862	1.208	(12-18)	(6-7)
CAPIT. 03							
04 06 00	-Pescados, crustaceos y moluscos	9	111.799	51.517	27.976	27	
CAPIT. 04							
06 02 19	-Miel natural	1	100.752	47.179	1.864	27	
06 02(79 98)	-Vástagos sin raíces		18.405	2.182	1.236	8	
06 03(05 51 55 59)	-Otras plantas(salvo frutales, rosales, azahar)		264.701	6.614	2.087	13	
	-Claveles, rosas frescas		472.008	20.512	3.021	(17-24)	
CAPIT. 06							
07 01 15	-Plantas vivas y produc- tos de floricultura	8	755.114	29.308	6.344		
07 04(71 67)	-Patatas tempranas		83.620	104	30.043	21	
07 01(13 45 63 93)	-Espárragos y ajos		47.641	5.697	3.342	16	
	-Productos de huerta (patatas, judías, cabbia)		346.429	6.019	63.243	(9-15)	
07 02 80	-Otras plantas y legum- bres congeladas		84.586	310	4.004	18	
07 03 75	-Otras plantas y legum- bres en		36.857	704	4.510	12	
07 04 (60 80)	-Otras plantas y legum- bres(champiñón, frutas)		73.331	970	2.109	16	
CAPIT. 07							
08 02(16 17 34 37)	-Legumbres, plantas, raíces y tubérculos comestibles	11	672.464	13.804	80.300	20	
08 02(03 50)	-Naranjas dulces, mandari- nas, híbridos de cítricos		314.000	4.040	177.127	8-13	
08 04 21	-Naranjas, limones		205.666	5.234	266.601	(16-18)	
08 06(15 37)	-Uvas frescas de mesa		99.512	2.856	28.629	(8-10)	
08 06 13	-Peras y manzanas		125.285	6.334	1.909	14	
08 06 35	-Manzana		123.935	594	1.501	5	
	-Peras(1 Abril-15 julio)		50.867	14.987	2.195		
08 07 32	-Melocotones		201.922	1.499	9.015	23 TC	
08 07 75	-Ciruelas		10.723	116	4.279	9,8PTC	
08 08 15	-Fresas(laogost-30abril)		43.010	7.805	6.701	16	

POSICION	DESCRIPCION	N° POS.	TOTAL IMPORTADO POR LA CEE (MIL. ECUS)	IMPORT. CEE DE IBEROAM. (M. ECUS)	IMPORTACION DE ESPAÑA (MIL. ECUS)	TEC	SGP
CAPIT. 08							
09 01 11	-Frutos comestibles	20	1.393.235	41.734	357.427		
	-Café no torrefacto		3.595.760	1.870.557	174	5	
09 04 19	-Otros pimientos en terros		11.133	341	335	10	5
CAPIT. 09							
10 05 92	-Café, té, yerba mate	2	3.606.893	1.870.898	500		
10 06 50	-Especias						
	-Maíz no para s. kula		1.998.607	178.979	326	9 (P)	
	-Arroz partido		25.033	2.855	772	16	
CAPIT. 10							
12 03 86	-Cereales	2	2.023.640	181.834	1.098	7	
	-Verduras y semillas		67.487	276	579		
CAPIT. 12							
16 04 (71 75 83 98)	-Semillas oleaginosas o industriales	1	67.487	276	579		
	-Conservas de pescado		233.359	5.164	6.418	(20-25)	(10-19)
CAPIT. 16							
17 04 (55-59)	-Preparados carnes y pescados	4	233.359	5.164	6.418		
	-Confitería sin cacao		139.339	401	4.102	13	7 em
CAPIT. 17							
18 04 00	-Artículos confitería	2	139.339	401	4.102	12	8 c
	-Manteca de cacao		455.330	52.258	26.626		
CAPIT. 18							
20 02 30	-Cacao y preparados	1	455.330	52.258	26.626	18	
20 02 40	-Tomates		217.124	433	15.633	22	
20 06 (51 93 82)	-Espárragos		104.054	6.330	4.759	22	
20 07 19	-Otros frutos con azúcar		98.861	2.191	3.587	(21, 8-24) 2 días	20
20 07 (47-41)	-Jugos de cítricos		22.691	1.076	1.220	28+2 días	8+P (51-93)
	-Otros jugos de cítricos		235.227	109.296	6.552	19+2 días	
CAPIT. 20							
21 02 11	-Preparados legumbres	8	677.957	119.326	31.751		
21 07 71	-Hortalizas y frutas						
	-Extractos esencias ali.		286.324	116.086	11.315	18	9 c
	-Otros preparados alim.		147.537	12.657	295	20	
CAPIT. 21							
22 02 05	-Preparados aliment.	2	433.861	128.743	11.610	15	
22 05 (21 25)	-Bebidas no alcohol.		94.075	129	230	(10, 9-44, 5) EDU/HP	
22 09 52	-Vinos		1.055.397	1.611	44.930	IECU/HP Grad. 5 ECU/HP	
	-Ron, aguard. de caña		18.564	496	1.082		
CAPIT. 22							
24 04 20	-Bebidas alcoh. y no alcohólicas	4	1.168.036	2.236	46.242		
CAPIT. 24							
27 10 11	-Cigarros puros, puros	1	183.359	10.591	179	52	42
	-Aceites ligeros tratamiento definido		183.359	10.591	179		
27 10 (51 61)	-Gasoleo, fuel-oil destinado tratam. especif.		3.540.497	48.957	14.247	7	
	-Combustibles minerales		1.421.301	14.851	32.583	5	
CAPIT. 27							
28 04 95	-Sólidos	3	4.961.998	63.808	46.830	6	
			94.540	117	1.927		
CAPIT. 28							
29 07 53	-Prod. quím. inorgánicos	1	94.540	117	1.927		
	-Sacos y embalajes		265.302	517	4.842	8, 4	

POSICION	DESCRIPCION	N°POS	TOTAL IMPORTADO POR LA CEE (MIL. ECUS)	IMPORT. CEE DE IBEROAM. (M. ECUS)	IMPORTACION DE ESPAÑA (MIL. ECUS)	TEC	SGP
<u>CAPIT. 39</u>							
73 02(30 46 98 51 81)	-Materias Plásticas -Ferroilicio y otras ferroaleaciones	1	265.302 668.705	517 31.589	4.842 34.605	(5,5-8)	
73 71 53	-Aceros inoxidables		129.146	873	57.733	-	
73 73(33 39 53 593 23 83 89)	-Barras y perfiles en acero acabado		472.597	4.034	46.778	-	
73 74 53	-Planchas en acero acabado		100.232	127	1.895	-	
73 75 63	-Laminado de acero acabado		294.847	109	3.013	-	
<u>CAPIT. 73</u>			1.665.527	36.732	144.024		
76 01 11	-Funciones de hierro y acero	15	1.027.797	1.862	16.392	6	
76 01 15	-Aluminio bruto no aleado		764.322	261	4.241	6	
<u>CAPIT. 76</u>							
81 04 51	-Aleaciones de aluminio	2	1.792.119 5.064	2.123 126	20.633 550	8	
<u>CAPIT. 81</u>			5.064	126	550		
84 23(11 18)	-Otros metales comunes	1	1.178.753	604	39.293	(5,5-6,5)	
84 62 29	-Palas mecánicas excavadoras y sus partes		34.841	313	307	9	
<u>CAPIT. 84</u>							
85 01 33	-Rodamientos excepto conicos	3	1.213.594 127.382	917 433	39.600 1.515	5	
<u>CAPIT. 85</u>			127.382	433	1.515		
<u>TOTAL</u>		103	22.983.797	2.710.233	864.626		

00010

APENDICE III

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de la Dirección General de Aduanas, EUROSTAT, Arancel Comunitario y Guía Práctica de Aplicación del Esquema de Preferencias Generalizadas.

PAIS: ARGENTINA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
02.01 (a)	Carnes y despojos de carne	2.742	1.745	1	E		20+P		
03.01 (b)	Pescados frescos, ref. cong.	2.067	166	15	B	DCV	15	Cond. a determinar	
03.03 (c)	Mariscos, crustáceos, moluscos	712	43	8	B	DCV	8	C. 8% merluza plateada	4
05.04 (d)	Tripas y vejigas	347	2	Exento	L		Exento		
07.05	Legumbres de vainas secas	304	-	1	L	DR	3		
10.01	Trigo duro	107	-	1(45)*	E		20P		
10.05	Maíz no semilla	12.021	96	1	E	DR	9P		
10.07 (e)	Sorgo, mijo, alpiste	3.259	4	1	E	DR	8P		
12.01 (f)	Semillas y frutos oleaginosos	7.332	1	Exento	L	DR	Exento	MC	
15.07 (g)	Aceites vegetales	634	136	14-19	L(E)**	DR	5	MC	
22.08	Alcohol etílico	664	-	48	B	I.E.**	16 ECU/Hl.		
23.01	Harina de carne	347	3	2	L	DR	Exento		
23.04 (h)	Tortas de soja y otros residuos	201	13	2	L		Exento		
41.01	Pieles en bruto	477	-	Exento	L		Exento		
41.02 (i)	Cueros y pieles de bovinos	999	-	Exento-6,5	L		Exento-7		
43.02	Peletería curtida	313	3	6-9,2	L		2,9-3,5		
49.01	Libros	243	-	Exento	L		Exento		Exento. PM en ciertassubp.
53.01	Lanas sin cardar	504	-	9,5-12	L		Exento		Exento. PM
87.01	Tractores	368	-	20	L		11		Exento
1)TOTAL: 19 partidas		33.641	2.212						
2)TOTAL IMPORTADO:		35.863							
1/2 = 99,9 por ciento									

NOTAS:

- a) Posiciones 02.01- (012,021,022,024,040). El resto cantidades despreciables.
b) Posición 03.01.730=150 millones; Posición 03.01.800=131 millones; Posición 03.01.870=573 millones
c) Posición 03.03.830=265 millones; Posición 03.03.840=373 millones.
d) Posición 05.04.020= 56 millones con arancel= 8.
e) Posición 10.07.190(sorgo no para siembra)=3.096 millones.
f) Posición 12.01.130(semillas de soja)=7.141 millones.
g) Posición 15.07.120=116 millones; Posición 15.07.170=330 millones; Posición 15.07.410=134 millones.
h) Posición 23.04.910(tortas de soja)=107 millones con DR.
i) Posiciones 41.02- (012,922)=413 millones con Arancel y TEC= Exento.

* Arancel 45 en régimen libre.

** Comercio de Estado en aceites comestibles.

*** Impuesto Especial de 10 pts. por grado y litro.

PAIS: ARGENTINA (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE.)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	47.970	835			61.193	341.532
II Productos del reino vegetal	38.334	447			201.478	790.139
III Grasas y aceites (animales y vegetales)	2.048	367				98.315
IV a) Productos de la industria alimenticia	41.322				7.070	421.888
IV b) Bebidas					1.305	6.291
IV c) Tabaco						25.849
V a) Productos minerales	2.532					9.378
V b) Combustibles	6.981	1.077			1.883	14.773
VI Productos de la industria química y conexas	15.444	5.935			117	50.736
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas	666	2.108				3.030
VIII Pielés, cuero y peletería	106.113	13.073	2.717			156.944
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera			584			779
X Papel	141	636				920
XI Miterias textiles y sus manufacturas	83.505			4.000		113.369
XII Calzados	869	456	1.019			2.500
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						124
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	793					1.550
XV Metales y manufacturas de metales	4.514	183	577			10.890
XVI Maquinaria y material eléctrico	15.090	3.439	457			21.978
XVII Material de transporte	2.316	6.311				8.836
XVIII Aparatos de óptica y precisión	879					2.702
XIX Armas y municiones						---
XX Manufacturas diversas			144			184
XXI Objetos de arte y colección	1.097					6.791
T O T A L	370.614	34.867	5.498	4.000	273.046	2.092.328

PAIS: BOLIVIA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts			Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas							
10.07	Sorgo no para siembra	27	-		1	E	DR	8P		
41.01	Pieles en bruto	12	-		Exento	L		Exento		
41.02	Cueros y pieles de bovinos	14	-		Exento	L		Exento		
	1)TOTAL: 3 partidas	53								
	2)TOTAL IMPORTADO		59							
	1/2 = 89,8 por ciento									

00518

PAIS: BOLIVIA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)		Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
		Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
			SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I	Animales vivos y productos reino animal						167
II	Productos del reino vegetal					3.975	4.976
III	Grasas y aceites (animales y vegetales)						-
IV a)	Productos de la industria alimenticia					38.015	-
IV b)	Bebidas						-
IV c)	Tabaco						-
V a)	Productos minerales	13.216					105.877
V b)	Combustibles						-
VI	Productos de la industria química y conexas						1.679
VII	Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas			204		204	-
VIII	Pieles, cuero y peletería	2.396					3.345
IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						1.753
X	Papel						-
XI	Materias textiles y sus manufacturas	291			260		1.815
XII	Calzados			113			-
XIII	Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV	Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV	Metales y manufacturas de metales						30.245
XVI	Maquinaria y material eléctrico					126	302
XVII	Material de transporte	30.119	100				-
XVIII	Aparatos de óptica y precisión		7.187				-
XIX	Armas y municiones		109				-
XX	Manufacturas diversas						-
XXI	Objetos de arte y coleccion						-
T O T A L		46.022	7.396	317	260	42.116	155.322

PAIS: BRASIL

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill. pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
09.01 (a)	Café	4.437	1.381	Exento	B		5		Exentos países lista B
12.01 (b)	Semillas y frutos oleaginosos	2.544	11	Exento	L		Exento		
15.07 (c)	Aceites vegetales	211	-	Exento	L(E) *		8		8. Exento a.ricino ind.
15.16	Ceras vegetales	114	-	Exento	L		Exento		
18.01	Cacao en grano	4.620	21	21,2	L		3		
20.07	Jugos de frutas	293	-	19,5-24	L		19		13
22.08	Alcohol etílico	485	-	48	B	I.E.**	16 ECU/Hl.		
23.04 (d)	Tortas de soja y otros residuos	2.362	-	2	L	DR	Exento		
24.01	Tabaco en rama	1.063	387	Disp.8a.	E		Exento		
26.01	Minerales metalúrgicos	2.689	-	Exento	L		Espe.		C. Exento países listaB
41.02	Cueros y peiles de bovinos	277	-	Exento-9	L		Exento-7		
41.03 (e)	Pieles de ovinos	205	-	Exento	L		7		Exento pieles caprino ape
41.04	Pieles de caprinos	253	-	Exento	L		2,9		/gaminad
44.05 (f)	Madera aserrada	144	54	1	L		Exento		
87.02 (g)	Vehículos automóviles	124	255	50	L	C.Exento	10-17		Exento
	1)TOTAL: 15 partidas	19.821	2.109						
	2)TOTAL IMPORTADO:	24.144							
	1/2= 90,8 por ciento								

NOTAS:

- Posición 09.01.110= 33 millones con Arancel 27.
- Posición 12.01.120=519 millones con Arancel 4,5.
- Posición 15.07.120= 12 millones con Arancel 16 y DR/DCV; Posición 15.07.270= 29 millones con Arancel 19.
- Posición 23.04.990= 5 millones que no tienen DR.
- Posición 41.03.210= 75 millones con TEC 2,5.
- Posición 44.05.970= 93 millones con Arancel 6; Posición 44.05.980=14 millones con Arancel 6,1.
- Posición 87.02.010= 1 millón con Arancel 68; Posición 87.02.120=121 millones con Arancel 5.

* Comercio de Estado en Aceites comestibles.

** Impuesto Especial de 10 pts. por grado y litro.

PAIS: BRASIL (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	14.145				13.079	35.187
II Productos del reino vegetal	14.845				476.240	623.550
III Grasas y aceites (animales y vegetales)	1.003	6.857				96.481
IV a) Productos de la industria alimenticia	65.153				225.172	1.120.182
IV b) Bebidas					496	7.693
IV c) Tabaco					1.350	136.447
V a) Productos minerales	486.772					571.574
V b) Combustibles	1.383					1.384
VI Productos de la industria química y conexas	2.897	7.385	4.765		15.047	43.901
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celulosa y resinas	4.662	3.533	3.100		517	14.523
VIII Piel, cuero y peletería	62.030	5.969	8.428		76.427	89.810
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	44.675	8.837	28.812		82.324	128.856
X Papel	52.205	6.712			58.917	61.180
XI Materias textiles y sus manufacturas	29.716	856	7.460	118.497	156.529	228.815
XII Calzados	6.549	8.625	56.056		71.230	71.579
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vidrio, etc.	1.093	383			1.476	2.745
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	2.063				2.063	17.063
XV Metales y manufacturas de metales	15.058	6.163	2.819		35.190	83.757
XVI Maquinaria y material eléctrico	80.576	56.452	9.852		901	157.490
XVII Material de transporte	33.351	12.791				58.667
XVIII Aparatos de óptica y precisión	553	2.135	223		2.911	6.481
XIX Armas y municiones		246			246	713
XX Manufacturas diversas		745	1.205		1.950	2.628
XXI Objetos de arte y colección	1.243				1.243	3.815
T O T A L	919.972	127.689	122.720	118.497	752.945	3.590.666

PAIS: COLOMBIA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill. pbs		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
02.01	Carnes y despojos de carne	230	3	1	E		20+P	Condiciones a determinar	
09.01(a)	Café	6.893	22	Exento	B		5		Exentos países lista B
18.01	Cacao en grano	170	-	21,2	L		3		
24.01	Tabaco en rama	310	1	Disp. 8a	E		Espc.		Específico. C. exento
55.01	Algodón sin cardar	446	-	13	L		Exento		61.200 Tm. países lista B
	1)TOTAL: 5 partidas	6.049	26						
	2)TOTAL IMPORTADO	8.167							
	1/2 = 98,8 por ciento								

NOTA: a) Posición 09.01.110= 253 millones con Arancel 27

PAIS: COLOMBIA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal					675.413	1.773
II Productos del reino vegetal					675.413	729.231
III Grasas y aceites (animales y vegetales)					4.212	-
IV a) Productos de la industria alimenticia						6.085
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						6.197
V a) Productos minerales	107		5.104		51.211	-
V b) Combustibles			554		554	51.227
VI Productos de la industria química y conexas						2.466
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y peletería	8.683		1.604		10.287	13.007
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera		122			122	601
X Papel	431	682			1.113	1.201
XI Materias textiles y sus manufacturas	118	1.570		22.439	24.127	36.017
XII Calzados	233	1.782			2.015	2.022
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						9.761
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	677				677	-
XV Metales y manufacturas de metales						223
XVI Maquinaria y material eléctrico						1.808
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						503
XXI Objetos de arte y colección						916
T O T A L	10.249	4.156	53.262	22.439	679.625	876.426

PAIS: COSTA RICA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.03	Mariscos, crustáceos, moluscos	10	-	8	B	DCV	18		6-7
09.01	Café	496	29	Exento	B		5		Exentos países lista B
41.02	Cueros y pieles de bovinos	16	-	Exento	L		Exento		
55.01	Algodón sin cardar	12	-	13	L		Exento		
85.19	Aparatos y circuitos eléctricos	10	-	24	L		4,6		Exento
	1)TOTAL: 5 partidas	544	29						
	2)TOTAL IMPORTADO	576							
	1/2 = 99,4 por ciento								

PAIS: CUBA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.01(a)	Pescados fres. ref. congelados	3	318	6	B	DCV	22	TC (atunes)	C. exento industria atune
03.03(b)	Mariscos crustaceos y moluscos	897	28	8	B	DCV	18		6-7
09.01	Café	365	-	Exento	B		5		Exentos países lista B
17.01(c)	Azúcares de remolacha	1.985	-	1 (75)*	E		80 P		
24.01	Tabaco en rama	1.053	897	Disp. 8a	E		Especc		Especifico. C.exento paí- ses lista B
24.02	Tabaco elaborado	659	7	Disp. 8a	E		52		42
72.01	Monedas	105	-	Exento	B		Exento		
75.01	Matas speiss y otros productos del níquel	446	-	Exento	L		Exento		
	1) TOTAL: 8 partidas	5.513	1.250						
	2) TOTAL IMPORTADO	6.935							
	1/2= 97,5 por ciento								

NOTAS

- a) Posición 03.01.780= 39 millones ("pez espada") con Arancel 15.
b) La inmensa mayoría pertenece a las posiciones 03.03 - (250 y 350).
c) Posición 17.01.010= 461 millones en régimen de comercio libre.

* Arancel 75 en régimen de comercio libre.

PAIS: CUBA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total co- mercio - de comp.	Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Resto		
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF			
I Animales vivos y productos reino animal		194			11.096	11.290	20.533
II Productos del reino vegetal	850				3.119	3.969	4.158
III Grasas y aceites (animales y vegetales)					1.665	1.665	207
IV a) Productos de la industria alimenticia							49.833
IV b) Bebidas					9.241	9.241	791
IV c) Tabaco							13.491
V a) Productos minerales	136					136	336
V b) Combustibles			132		28.440	28.572	33.485
VI Productos de la industria química y conexas							9.196
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas							-
VIII Pioles, cuero y peletería	323					323	381
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera							-
X Papel							126
XI Materias textiles y sus manufacturas							-
XII Calzados							-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.							-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería							351
XV Metales y manufacturas de metales						447	26.742
XVI Maquinaria y material eléctrico	447						-
XVII Material de transporte							-
XVIII Aparatos de óptica y precisión							-
XIX Armas y municiones							-
XX Manufacturas diversas							-
XXI Objetos de arte y colección	170					170	316
T O T A L	1.926	194	132		53.561	55.813	160.412

PAIS: CHILE

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.01(a)	Pescados frescos, refrig.cong.	979	54	15	RCB	DCV	15	C.8% para merluza plateada	Exento si no son para /siembra
07.05(b)	Legumbres y hortalizas secas	101	-	1	RCL	DR	3		
26.01	Minerales metalúrgicos	915	-	Exento	L		Exento		
27.04	Coques y semicoques de hulla	152	-	Exento	L		Exento		
31.02	Abonos nitrogenados	296	-	Exento	L		Exento	Admisión según condiciones	
41.01	Pieles en bruto	96	-	Exento	L		Exento		
47.01	Pasta de papel	321	-	Exento	L	C.exento	Exento		
73.03	Chatarra	122	-	Exento	L		Exento		
74.01(c)	Cobre bruto	2.723	-	Exe-6-8,5	L		Exento		
74.04	Chapa de cobre	349	-	18,5	L		6		
	1) TOTAL: 10 partidas	6.054	54						
	2) TOTAL IMPORTADO		6.537						
	1/2= 93,4 por ciento								

NOTAS:

a) Posición 03.01.730= 847 millones de "merluza congelada".

b) Posición 07.05.935= 11 millones con TEC y derecho SPG de 2.

c) Posición 74.01.020= 358 millones: Exentos; Posición 74.01.110= 1.746 millones con Arancel 6; Posición 74.01.220= 618 millones con Arancel 8,5.

PAIS: CHILE (Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. ANF		
I Animales vivos y productos reino animal	460	152			3.091	4.820
II Productos del reino vegetal	10.301				22.149	54.284
III Grasas y aceites (animales y vegetales)	13.920					14.468
IV a) Productos de la industria alimenticia					1.004	73.464
IV b) Bebidas					306	321
IV c) Tabaco						-
V a) Productos minerales	106.291					164.530
V b) Combustibles	6.989					6.992
VI Productos de la industria química y conexas						13.109
VII Materias plásticas, oteres y esteres de celu- losa y resinas						
VIII Pielés, cuero y peletería	718					183
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera					718	2.807
X Papel	20.633		400			22.051
XI Materias textiles y sus manufacturas	26.075					26.075
XII Calzados	17.519			148		17.954
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. Joyería	25.463		655		655	671
XV Metales y manufacturas de metales	547.955					27.443
XVI Maquinaria y material eléctrico	124		6.534			630.769
XVII Material de transporte	297				156	447
XVIII Aparatos de óptica y precisión	313					297
XIX Armas y municiones						522
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección	213					-
T O T A L	777.271	152	7.589	148	26.706	1.065.132

PAIS: ECUADOR

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill. pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SING
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.01 (a)	Pescados frescos, refr. cong.	255	-	6	B	DCV	22	FC (atunes)	C. exento para la indus- tria de atunes Exentos países lista B
09.01	Café	667	53	Exento	B		5		
18.01	Cacao en grano	29	-	21,2	L		3		
18.02	Cascarilla y residuos de cacao	41	-	21,2	L		3		
	1) TOTAL: 4 partidas	992	53						
	2) TOTAL IMPORTADO	1.047							
	1/2 = 99,8 por ciento								

NOTA: a) Atunes y bonitos.

PAIS: ECUADOR (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AME		
I Animales vivos y productos reino animal						-
II Productos del reino vegetal	764				30.987	93.665
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						1.612
IV a) Productos de la industria alimenticia	289				10.624	52.378
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						-
V a) Productos minerales						-
V b) Combustibles						530
VI Productos de la industria química y conexas						-
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas						-
VIII Piel, cuero y peletería	155					550
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera		100	270		370	3.407
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas						350
XII Calzados						-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV Metales y manufacturas de metales						184
XVI Maquinaria y material eléctrico	802	1.666			2.468	3.394
XVII Material de transporte	170				170	170
XVIII Aparatos de óptica y precisión	1.181		390		1.571	1.732
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas		154			154	154
XXI Objetos de arte y colección						416
T O T A L	3.361	1.920	660		41.611	159.905

[illegible]

PAIS: EL SALVADOR (Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF	Resto	Total co- mercio - de comp.
I Animales vivos y productos reino animal					1.170	1.170
II Productos del reino vegetal	680				264.418	265.098
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						525
IV a) Productos de la industria alimenticia					1.628	3.486
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						-
V a) Productos minerales						-
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas						-
VII Materias plásticas, eteros y esterios de celu- losa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y pelotería						-
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						-
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas	100			3.129		3.229
XII Calzados						13.287
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	106					117
XV Metales y manufacturas de metales						-
XVI Maquinaria y material eléctrico		2.731				4.069
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						327
T O T A L	886	2.731		3.129	267.216	273.962
						290.951

PAIS: GUATEMALA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
09.01	Café	264	-	Exento	B		5		Exentos países lista B
26.01	Minerales metalúrgicos	232	-	Exento	L		Exento		
55.01	Algodón sin cardar	637	-	13	L		Exento		
85.01	Máquinas generadoras	27	-	10,8	L		5		Exento. LMV
88.02	Aerodinos	59	-	13	L		5,5		Exento
	1) TOTAL: 5 partidas	1.219							
	2) TOTAL IMPORTADO		1.222						
	1/2= 99,7 por ciento								

PAIS: GUATEMALA (Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal					2.177	2.177
II Productos del reino vegetal					127.049	143.020
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						-
IV a) Productos de la industria alimenticia						12.221
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						973
V a) Productos minerales	207				207	873
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas	401				401	493
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celu- losa y resinas		742			742	782
VIII Pielés, cuero y peletería						-
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						-
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas	190			1.098	1.288	50.423
XII Calzados			197		197	218
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV Metales y manufacturas de metales						7.117
XVI Maquinaria y material eléctrico						150
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						163
T O T A L	798	742	197	1.098	129.226	220.059

PAIS: HONDURAS

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts			Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas							
09.01	Café	230	13		Exento	B		5		Exentos países lista B
13.03	Jugos y extractos vegetales	23	-		2	L		2,5		
28.20	Oxido e hidróxido de aluminio	173	-		Exento	L		5,7		
41.01	Pieles en bruto	23	-		Exento	L		Exento		
41.02	Cueros y pieles de bovinos	126	-		6,5-9	L		7		Exento. LMV
44.05	Madera aserrada	54	576		Exento	L		Exento		
55.01	Algodón sin cardar	60	-		13	L		Exento		
	1)TOTAL: 7 partidas	689	589							
	2)TOTAL IMPORTADO		1.281							
	1/2= 99,7 por ciento									

NOTA: * Sometido a Inspección Farmacéutica Previa.

PAIS: HONDURAS (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	3.028				213	213
II Productos del reino vegetal					40.317	96.643
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						-
IV a) Productos de la industria alimenticia	2.420				1.144	2.828
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						408
V a) Productos minerales	2.420					4.395
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas						1.153
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas		1.067				-
VIII Pielés, cuero y peletería	7.735					496
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						9.252
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas						4.516
XII Calzados,						-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV Metales y manufacturas de metales						4.516
XVI Maquinaria y material eléctrico						-
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						-
T O T A L	13.183	1.067			41.674	125.225

PAIS: MEXICO

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.02 (a)	Pescados salados o en salmuera	76	-	10	B	DCV	13	4-6-7	
03.03 (b)	Mariscos, crustáceos, moluscos	506	-	8	B	DCV	5-8-18		
04.06	Miel natural	138	-	8	L		27		
07.01	Legumbres frescas o refrigeradas	33	-	3,5	L		9		
07.05	Garbanzos	2.707	2	1	L	DR	3		
09.01	Café	1.447	-	Exento	B		5		
20.06 (c)	Frutas preparadas	42	-	19,5	L		22-24		Exentos los no semillas
24.01	Tabaco en rama	69	-	Disp. 8a	E		+2 DAS		Exentos países lista B
25.03	Azufre	93	-	4	G		Espe		12+P C. exento paf-
27.09	Aceites crudos de petróleo	7.479	11.000	Disp. 8a	E		3,9		15+P ses lista B
27.11	Gas de petróleo	580	-	Disp. 8a	E		Exento		C. Exento países lista B
28.16	Amoniaco licuado	958	-	15	L		16		
29.01	Hidrocarburos (etileno)	1.278	-	1	L		11		Exento
29.04	Alcohol metílico	47	-	22	L		12		Exento. LMV
29.35	Compuestos eterocíclicos	61	-	4,5	L	IFP*	13		Exento. LMV para Melamina
49.01	Libros	176	-	Exento	L		5,3-8-14		Exento. PM
55.01	Algodón sin cardar	79	-	13	L		Exento		
55.05	Hilados de algodón	250	-	22,5	G		6		Exento. Prod. AMF con LMR
56.02	Cables de fibras textiles	32	-	14	L		7,5		Exento
56.04	Fibras textiles	59	-	14	L		7,5		Exento. Prod. AMF con LMR
72.01	Monedas	120	-	Exento	B		Exento		
79.03	Polvo y partículas de zinc	36	-	10	L		4,4		
	1)TOTAL: 22 partidas	16.266	11.002						
	2)TOTAL IMPORTADO	27.879							
	1/2 = 97,8 por ciento								

NOTAS : a) Posición 03.02.110 (bacalao) que representa la totalidad del comercio.
b) Partida compuesta por "gambas congeladas", "calamares congelados" y "potas congeladas".
c) Posición 20.06.910= 12 millones con Arancel 10,5

* Sometido a Inspección Farmacéutica Previa.

PAIS: MEXICO (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	124				26.298	26.422
II Productos del reino vegetal	6.174				67.949	74.123
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						806
IV a) Productos de la industria alimenticia	1.039				4.540	21.089
IV b) Bebidas						676
IV c) Tabaco						6.531
V a) Productos minerales	14.387					22.864
V b) Combustibles	1.165					1.632
VI Productos de la industria química y conexas	1.283	18.039	1.009			34.440
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celu- losa y resinas	144	618				1.481
VIII Pielés, cuero y peletería	1.692	410				3.830
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera	470	140				1.679
X Papel	213					1.096
XI Materias textiles y sus manufacturas	176		162	14.704		48.749
XII Calzados			6.829			7.106
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.	112	2.483	159			3.689
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	47.554					49.636
XV Metales y manufacturas de metales	14.303	154				15.492
XVI Maquinaria y material eléctrico	10.459	3.614	779		293	20.578
XVII Material de transporte		797				70.274
XVIII Aparatos de óptica y precisión	284					1.119
XIX Armas y municiones						184
XX Manufacturas diversas		1.389				2.012
XXI Objetos de arte y colección	760					2.918
T O T A L	100.339	27.644	8.938	14.704	99.080	446.385

PAIS: NICARAGUA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SIG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
24.01	Tabaco en rama	21	-	Disp. 8a	E		Espe		Específico. C. exento países lista B.
41.01	Pieles en bruto	10	-	Exento	L		Exento		
44.04	Madera escuadrada	18		2	L		Exento		
44.05(a)	Madera aserrada	20	-	1 - 6	L		Exento		
55.01	Algodón sin cardar	184	-	13	L		Exento		
55.03	Desperdicios de algodón	35	-	15	E		Exento		
	1) TOTAL: 6 partidas	288	-						
	2) TOTAL IMPORTADO		305						
	1/2= 94,4 por ciento								

NOTA: a) Posición 44.05.970= 14 millones con Arancel 6.

PAIS: NICARAGUA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	411				79.247	200
II Productos del reino vegetal						82.538
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						-
IV a) Productos de la industria alimenticia						9.016
IV b) Bebidas					-	271
IV c) Tabaco						-
V a) Productos minerales						-
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas						262
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celu- losa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y peletería	153					316
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera	846					966
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas	182			185		22.474
XII Calzados						-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV Metales y manufacturas de metales	119					135
XVI Maquinaria y material eléctrico						-
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						280
T O T A L	1.711			185	79.247	117.702

PAIS: PANAMA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
03.01(a)	Pescados fres. ref. congelados	915	223	15	B		15		4-6 Exento si no son para siembra. Exento. LMV para melamina. Exento
03.03(b)	Mariscos, crustáceos, moluscos	1.252	182	8	B	DCV	8		
07.05	Legumbres de vainas secas	70	-	1	L	DR	3		
29.35	Compuestos heterocíclicos	39	-	4,5	L	IFP*	8		
29.39	Hormonas	47	-	Exento	L	IFP*	6,6		
	1) TOTAL: 5 partidas	2.323	405						
	2) TOTAL IMPORTADO		2.787						
	1/2= 97,8 por ciento								

NOTAS: a) 68 millones de "atunes" tienen Arancel 6 y DCV; en la Comunidad tienen TEC 22 y TC. Con un C. exento para la industria de atunes. Los 68 millones se reparten entre Península y Baleares, y Zonas Exentas.
b) 152 millones de "gambas congeladas" y otros mariscos tienen en España Arancel 8 y DCV. En el SPG tienen un derecho de 6-7.

PAIS: PANAMA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal		244			20.396	21.321
II Productos del reino vegetal	2.714				1.250	71.521
III Grasas y aceites (animales y vegetales)	851					851
IV a) Productos de la industria alimenticia	1.207				347	3.299
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						-
V a) Productos minerales						908
V b) Combustibles						4.846
VI Productos de la industria química y conexas						2.257
VII Materias plásticas, eteres y esterres de celu- losa y resinas		873	4.805	658		
VIII Pieles, cuero y peletería	825					825
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						-
X Papel						1.165
XI Materias textiles y sus manufacturas						246
XII Calzados						123
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. Joyería	2.813	132				-
XV Metales y manufacturas de metales						7.667
XVI Maquinaria y material eléctrico						135
XVII Material de transporte	75.627					1.116
XVIII Aparatos de óptica y precisión						77.131
XIX Armas y municiones						118
XX Manufacturas diversas	361					-
XXI Objetos de arte y colección	84.398	1.249	5.463		21.993	490
T O T A L						195.078

PAIS: PARAGUAY

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
05.04	Tripas y vejigas	24	-	8	L		Exento		
12.01	Semillas y frutos oleaginosos	443	-	Exento	L		Exento	MC	
24.01	Tabaco en rama	3	21	Disp. 8a	E		Expeci		Específico. C.exento para países lista B
32.01(a)	Extractos curties	25	-	1	L		Exento		Exento
41.01	Pieles en bruto	133	-	Exento	L		Exento		
41.02	Cueros y pieles de bovinos	46	-	Exento	L		Exento - 7		Exento
41.05	Pieles preparadas	16	-	Exento	L		Exento - 3,2		
43.01	Peletería en bruto	172	-	Exento	L		Exento		
55.01	Algodón sin cardar	556	-	13	L		Exento		
	1) TOTAL: 10 partidas	1.448	21						
	2) TOTAL IMPORTADO		1.475						
	1/2= 99,5 por ciento								

NOTA: a) Posición 33.01.020= 12 millones con Arancel 7.

PAIS: PARAGUAY (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF	Resto	
I Animales vivos y productos reino animal	114	100			53.764	3.108
II Productos del reino vegetal						107.271
III Grasas y aceites (animales y vegetales)						2.127
IV a) Productos de la industria alimenticia						13.856
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						7.254
V a) Productos minerales						-
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas	1.937					2.821
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celulosa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y peletería	7.336					25.913
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de mader						647
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas						17.754
XII Calzados						-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vidrio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería						-
XV Metales y manufacturas de metales						-
XVI Maquinaria y material eléctrico						-
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						-
T O T A L	9.387	100			53.764	184.576

PAIS: PERU

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
23.06	Prod. vegetales para el ganado	71	-	Exento	L		Exento		
26.01	Minerales metalúrgicos	1.808	-	Exento	L		Exento		
44.05(a)	Madera aserrada	38	-	6	L		Exento		
55.05	Hilados de algodón	36	-	22,5	G		6		Exento. Prod. AMF con LMR
74.01	Matas cobrizas, cobre en bruto	449	-	6	L		Exento		
79.06	Otras manufacturas de zinc	49	-	19	L		7		Exento
	1) TOTAL: 6 partidas	2.491	-						
	2) TOTAL IMPORTADO		2.618						
	1/2= 93,6 por ciento								

NOTA : a) Posición 44.05.930= 9 millones con Arancel 1.

PAIS: PERU

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal	2.587	143			1.419	5.178
II Productos del reino vegetal	1.676				6.573	10.623
III Grasas y aceites (animales y vegetales)	10.620					12.148
IV a) Productos de la industria alimenticia					7.296	52.933
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						972
V a) Productos minerales	74.420					105.920
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas						1.130
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celu- losa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y peletería	506	240				3.831
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera					746	-
X Papel						522
XI Materias textiles y sus manufacturas	26.541			17.678		-
XII Calzados						67.067
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						114
XIV Perlas, piedras prec. y art. Joyería	7.032					-
XV Metales y manufacturas de metales	121.042					7.304
XVI Maquinaria y material eléctrico						147.093
XVII Material de transporte						325
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						144
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						125
T O T A L	244.424	383		17.678	15.288	604
						422.309

PAIS: REPUBLICA DOMINICANA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
24.01	Tabaco en rama	933	1.771	Disp. 8a	E		Espec.		Especifico. C. exento países lista B
73.02	Ferroaleaciones	132	-	Exento	L		Exento		
	1) TOTAL: 2 partidas	1.065	1.771						
	2) TOTAL IMPORTADO		2.860						
	1/2= 99,1 por ciento								

PAIS: REPUBLICA DOMINICANA (Miles de ECUS)

SECCIONES (NIMEXE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.	
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF		
I Animales vivos y productos reino animal						126
II Productos del reino vegetal					4.429	5.081
III Grasas y aceites (animales y vegetales)					938	1.018
IV a) Productos de la industria alimenticia		938				2.303
IV b) Bebidas						-
IV c) Tabaco						5.822
V a) Productos minerales						-
V b) Combustibles						-
VI Productos de la industria química y conexas						961
VII Materias plásticas, éteres y esteres de celu- losa y resinas						-
VIII Pielés, cuero y peletería						-
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera						-
X Papel						-
XI Materias textiles y sus manufacturas						-
XII Calzados						-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.						-
XIV Perlas, piedras prec. y art. Joyería	206				206	227
XV Metales y manufacturas de metales						25.421
XVI Maquinaria y material eléctrico						103
XVII Material de transporte						-
XVIII Aparatos de óptica y precisión						-
XIX Armas y municiones						-
XX Manufacturas diversas						-
XXI Objetos de arte y colección						111
T O T A L	206	938			4.429	55.900

PAIS: URUGUAY

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
02.01(a)	Carnes y despojos de carne	507	159	1	E		20+P	Condiciones a determinar	
03.01(b)	Pescados fres. ref. congelados	106	1	15	B	DCV	15		
05.04(c)	Tripas y vejigas	25	-	Exento-8	L		Exento		
12.01(d)	Semillas oleaginosas (de lino)	28	-	Exento	L	DR	Exento	MC	
15.07(e)	Aceites vegetales	42	14	19	L(E)*		5	MC	
41.01	Pieles en bruto	43	-	Exento	L		Exento		
41.02(f)	Cueros y pieles de bovinos	241	-	Exento-9	L		Exento - 7		
	1) TOTAL: 7 partidas	992	174						
	2) TOTAL IMPORTADO		1.167						
	1/2= 99,5 por ciento								

NOTAS:

- a) La inmensa mayoría pertenece a las Posiciones 02.01 - (012, 022, 024). Las restantes posiciones con cantidades insignificantes.
- b) La inmensa mayoría pertenece a la Posición 03.01.730. El resto, cantidades insignificantes.
- c) Posición 05.04.020= 10 millones con Arancel 8; Posición 05.04.910= 15 millones Exentos.
- d) La importación pertenece a la Posición 12.01.170.
- e) La importación pertenece a la Posición 15.07.410.
- f) Posiciones 41.02 - (012, 931) = 50 millones; Posición 41.02.932= 80 millones; Posiciones 41.02 - (945,946) = 50 millones.

* Comercio de Estado en Aceites Comestibles.

PAIS: URUGUAY

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINE)		Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.	
		Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.		
			SPG sin L.	SPG con L.	PR. AME			Resto
I	Animales vivos y productos reino animal	5.192	289			2.545	8.026	29.371
II	Productos del reino vegetal	2.498				1.657	4.155	15.382
III	Grasas y aceites (animales y vegetales)							1.719
IV a)	Productos de la industria alimenticia	552					552	5.181
IV b)	Bebidas							
IV c)	Tabaco							
V a)	Productos minerales	813					813	874
V b)	Combustibles							
VI	Productos de la industria química y conexas							
VII	Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas		306				306	335
VIII	Pieles, cuero y peletería	22.981	29.850	10.881			63.712	66.348
IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera	481					481	482
X	Papel							
XI	Materias textiles y sus manufacturas	48.887			7.904		56.791	59.199
XII	Calzados	3.046	751	12.123			15.920	16.172
XIII	Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.		246				246	330
XIV	Perlas, piedras prec. y art. joyería							191
XV	Metales y manufacturas de metales							1.245
XVI	Maquinaria y material eléctrico		1.245			125	1.245	536
XVII	Material de transporte	223	644				348	742
XVIII	Aparatos de óptica y precisión		119				119	167
XIX	Armas y municiones							
XX	Manufacturas diversas							
XXI	Objetos de arte y colección	2.553					2.553	3.367
T O T A L		87.226	33.450	23.129	7.904	4.202	155.911	202.484

PAIS: VENEZUELA

Partida	Descripción	Import. 1979. Mill.pts		Arancel Español	R.Co.	Otras Medidas	TEC	Otras Medidas	SPG
		Península y Baleares	Zonas Exentas						
26.01(a)	Minerales metalúrgicos	1.463	-	Exento	L		Exento		
27.09	Aceites crudos de petróleo	13.516	1.850	Dispo.8a	E		Exento		
27.11	Gas de petróleo	1.335	-	Dispo.8a	E		1,5-16		Exento
	1) TOTAL: 3 partidas	16.314	1.850						
	2) TOTAL IMPORTADO	18.248							
	1/2= 99,5 por ciento								

NOTA: a) La importación pertenece a la Posición 26.01.020: "mineral de hierro".

PAIS: VENEZUELA

(Miles de ECUS)

SECCIONES (NINESE)	Comercio de competencia con España					Total ex- portado a la CEE.	
	Comercio no afectado	Comercio afectado			Total co- mercio - de comp.		
		SPG sin L.	SPG con L.	PR. AMF			
I Animales vivos y productos reino animal	905				6.427	5.522	6.554
II Productos del reino vegetal					1.343	1.343	2.346
III Grasas y aceites (animales y vegetales)							
IV a) Productos de la industria alimenticia					2.088	2.088	14.459
IV b) Bebidas					129	129	143
IV c) Tabaco							-
V a) Productos minerales	88.515				88.515		89.527
V b) Combustibles	434.782	3.384	272.244		743.895	33.485	756.614
VI Productos de la industria química y conexas							10.601
VII Materias plásticas, eteres y esteres de celu- losa y resinas							-
VIII Pielés, cuero y peletería	193				193		563
IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma- dera							-
X Papel	398				398		398
XI Materias textiles y sus manufacturas							269
XII Calzados							-
XIII Manufacturas de yeso, cemento, cerámica, vi- drio, etc.							-
XIV Perlas, piedras prec. y art. joyería	711				711		26.693
XV Metales y manufacturas de metales	21.146		196		25.007	3.665	31.379
XVI Maquinaria y material eléctrico	617				617		1.489
XVII Material de transporte	155				155		2.227
XVIII Aparatos de óptica y precisión							176
XIX Armas y municiones							-
XX Manufacturas diversas							-
XXI Objetos de arte y colección	2.589				2.589		4.948
T O T A L	550.011	3.384	272.440		872.067	46.232	950.878